A paper prepared for the

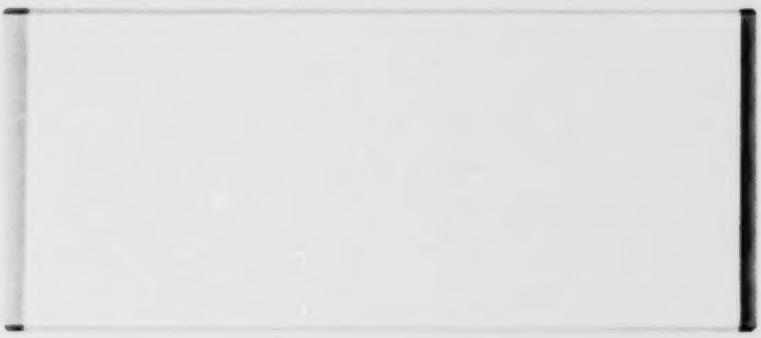
Economic Council of Canada

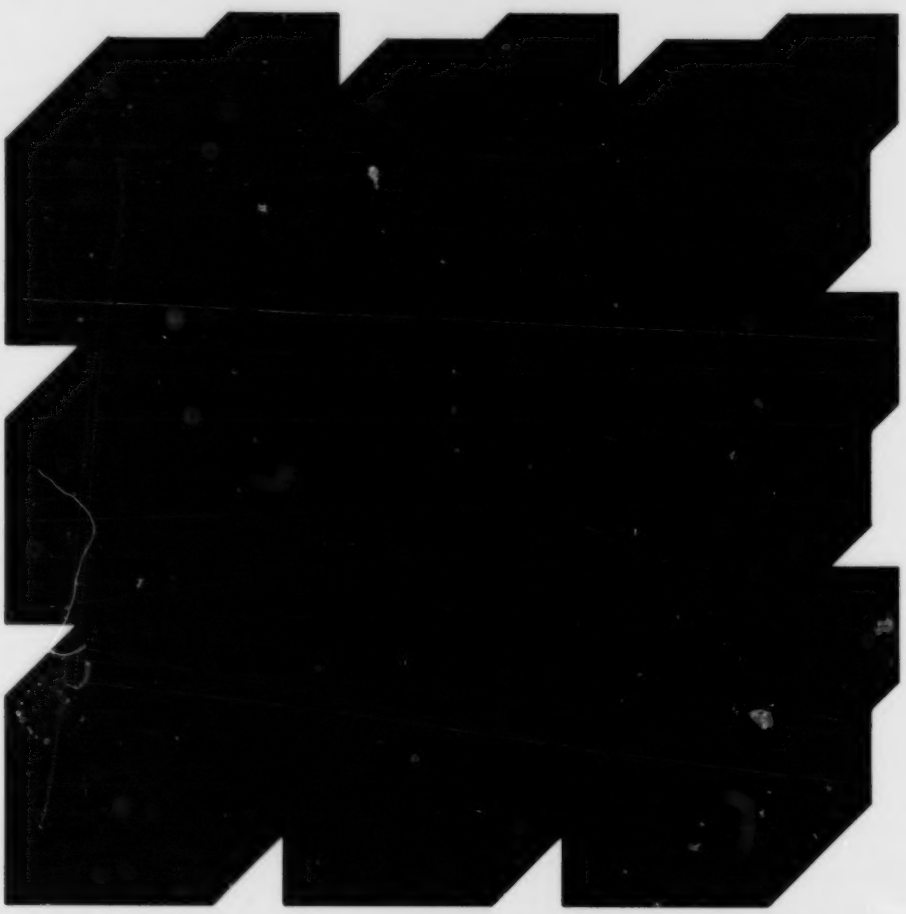
P.O. Box 527
Ottawa, Ontario
K1P 5V6

Un document préparé pour le

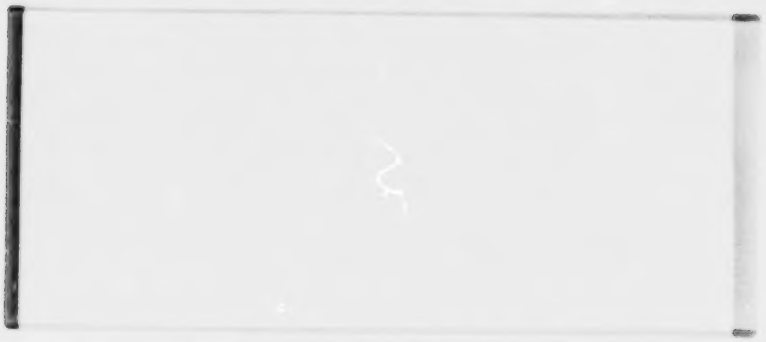
Conseil économique du Canada

C.P. 527
Ottawa (Ontario)
K1P 5V6





88-05157/



The **Economic Council of Canada** was established in 1963 by Act of Parliament. The Council is a crown corporation consisting of a Chairman, two Directors and not more than twenty-five Members appointed by the Governor in Council.

The Council is an independent advisory body with broad terms of reference to study, advise and report on a very wide range of matters relating to Canada's economic development. The Council is empowered to conduct studies and inquiries on its own initiative, or if directed to do so by the Minister, and to report on these activities. The Council is required to publish annually a review of medium- and long-term economic prospects and problems. In addition it may publish such other studies and reports as it sees fit.

The Chairman is the Chief Executive Officer of the Council and has supervision over and direction of the work and staff of the Council. The expenses of the Council are paid out of money appropriated by Parliament for the purpose.

The Council as a corporate body bears final responsibility for the *Annual Review*, and for certain other reports which are clearly designated as *Council Reports*. The Council also publishes *Research Studies*, *Discussion Papers* and *Conference Proceedings* which are clearly attributed to individual authors rather than the Council as a whole. While the Council establishes general policy regarding such studies, it is the Chairman of the Council who bears final responsibility for the decision to publish authored research studies, discussion papers and conference proceedings under the imprint of the Council. The Chairman, in reaching a judgment on the competence and relevance of each author-attributed study or paper, is advised by the two Directors. In addition, for *authored Research Studies* the Chairman and the two Directors weigh the views of expert outside readers who report in confidence on the quality of the work. Publication of an author-attributed study or paper signifies that it is deemed a competent treatment worthy of public consideration, but does not imply endorsement of conclusions or recommendations by either the Chairman or Council members.

Établi en 1963 par une Loi du Parlement, le **Conseil économique du Canada** est une corporation de la Couronne composée d'un président, de deux directeurs et d'au plus vingt-cinq autres membres, qui sont nommés par le gouverneur en conseil.

Le Conseil est un organisme consultatif indépendant dont le mandat lui enjoint de faire des études, donner des avis et dresser des rapports concernant une grande variété de questions rattachées au développement économique du Canada. Le Conseil est autorisé à entreprendre des études et des enquêtes, de sa propre initiative ou à la demande du Ministre, et à faire rapport de ses activités. Chaque année, il doit préparer et faire publier un exposé sur les perspectives et les problèmes économiques à long et à moyen termes. Il peut aussi faire publier les études et les rapports dont la publication lui semble opportune.

Le président est le directeur général du Conseil; il en surveille les travaux et en dirige le personnel. Les montants requis pour acquitter les dépenses du Conseil sont prélevés sur les crédits que le Parlement vote à cette fin.

En tant que personne morale, le Conseil assume l'entière responsabilité des *Exposés annuels*, ainsi que de certains autres rapports qui sont clairement désignés comme étant des *Rapports du Conseil*. Figurent également au nombre des publications du Conseil, les *Études*, *Documents* et *Comptes rendus de colloques*, qui sont explicitement *attribués à des auteurs particuliers* plutôt qu'au Conseil lui-même. Celui-ci établit une politique générale touchant ces textes, mais c'est au président qu'il incombe de prendre la décision finale de faire publier, sous les auspices du Conseil économique du Canada, les ouvrages à nom d'auteur tels que les études, documents et rapports de colloques. Pour se prononcer sur la qualité, l'exactitude et l'objectivité d'une étude ou d'un document attribué à son auteur, le président est conseillé par les deux directeurs. De plus, dans le cas des *études à nom d'auteur*, le président et les deux directeurs sollicitent l'avis de lecteurs extérieurs spécialisés, qui font un rapport confidentiel sur la qualité de ces ouvrages. Le fait de publier une étude ou un document à nom d'auteur ne signifie pas que le président ou les membres du Conseil souscrivent aux conclusions ou recommandations contenues dans l'ouvrage, mais plutôt que l'analyse est jugée d'une qualité suffisante pour être portée à l'attention du public.

DOCUMENT n° 346

Commerce sans frontières
Une évaluation de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis

par Sunder Magun
Someshwar Rao
Bimal Lodh
Laval Lavallée
et Jonathan Peirce

Les résultats contenus dans ce « Document » demeurent l'entière responsabilité de l'auteur (des auteurs) et, en tant que tels, n'ont pas reçu l'adhésion des membres du Conseil économique du Canada.

La série « Documents » contient des documents de travail dont le Conseil fait une diffusion restreinte, dans leur version d'origine, en vue de susciter des commentaires de la part de spécialistes.

Discussion Papers are working documents made available by the Council, in limited number and in the language of preparation, to interested individuals for the benefit of their professional comments.

Toute demande de permission pour reproduire ce document, en tout ou en partie, doit être adressée au :

Directeur des publications
Conseil économique du Canada
Case postale 527
Ottawa (Ontario)
K1P 5V6

ISSN-0225-8021

juin 1988

Abstract

Canada and the United States have recently signed a bilateral free-trade agreement. The deal, which provides among other things for the removal of all tariff barriers between the two countries over a 10-year period, starting January 1, 1989, is designed to liberalize trade in goods and services between the two countries, liberalize conditions for investment, and establish an effective framework for handling bilateral trade disputes. The major objective of this paper is to simulate the impact of the bilateral agreement on output and employment by 36 industrial sectors, over both the medium term and the longer term.

We found that the agreement would result in increased output, employment, and real incomes as well as a stronger Canadian dollar over the longer term, and these gains would be significant if the agreement were to be accompanied by productivity improvements. It is important to note, however, that the agreement's full impact will make itself felt only gradually, since tariffs and other trade barriers are to be phased out over a 10-year period.

Under a simulation which incorporates productivity improvements in Canadian manufacturing, the agreement would increase real gross national expenditure by 2.5 per cent by the year 1998. Without such improvements, the aggregate gains in output and employment will be only about 30 per cent of those in Simulation 2 (incorporating productivity). Indeed, in Simulation 1 (without productivity improvements), most manufacturing industries would experience net declines in output and employment, and employment in the entire manufacturing sector would decline by about 1.2 per cent. This finding suggests that most manufacturing industries would have to undergo considerable rationalization and other types of adjustment to become competitive under the trade agreement.

Our results also suggest that the benefits of free trade will be fairly evenly distributed across all Canadian provinces. Since the service industries are generally the major beneficiaries of the gains in output and employment and these industries are relatively evenly distributed across the country, regional variations in output and employment gains will be quite small. Ontario and Quebec will gain slightly less than the national average, in percentage terms, because of their relatively large manufacturing base; nonetheless, these two provinces should receive about 60 per cent of the overall gains in output and employment.

The actual agreement's positive impact on employment, output, and real incomes will be less than the impact estimated in our earlier analysis of a hypothetical agreement, reported in Discussion Paper No. 331. The gains are lower primarily because the actual agreement did not reduce nontariff barriers or liberalized government procurement practices to the extent we had anticipated in our earlier work.

For a variety of reasons, it has not been possible to model all aspects of the free-trade agreement. Our qualitative analysis of the nonquantifiable rule-making provisions of the agreement suggests that on balance our simulation results might be understating the benefits of the Canada-U.S. Free-Trade Agreement to Canadians.

Résumé

Le Canada et les États-Unis ont signé récemment un accord de libre-échange bilatéral. L'entente prévoit, entre autres, l'élimination de toutes les entraves tarifaires entre les deux pays au cours d'une période de 10 ans commençant le 1er janvier 1989. Elle a pour but de libéraliser les échanges de biens et de services entre les deux pays, d'améliorer les conditions d'investissement et d'établir un cadre efficace pour le règlement des différends commerciaux. Ce document a pour objet de simuler les répercussions, à moyen et à long termes, de l'accord bilatéral sur la production et l'emploi dans 36 secteurs industriels.

Il ressort de l'analyse que l'accord provoquerait une croissance de la production, de l'emploi et des revenus réels, de même qu'un raffermissement à long terme du dollar canadien; de plus, ces gains seraient appréciables si l'accord était accompagné d'une amélioration de la productivité. Il importe de souligner, toutefois, que l'entente ne produira pleinement ses effets que graduellement, étant donné que la suppression des tarifs douaniers et des autres entraves au commerce sera échelonnée sur une période de 10 ans.

Selon une simulation qui prévoit une amélioration de la productivité dans le secteur manufacturier canadien, l'accord entraînera une hausse de 2,5 % de la dépense nationale brute réelle en 1998. En l'absence d'augmentation de la productivité, les gains globaux aux titres de la production et de l'emploi ne seront que d'environ 30 % de ceux que montre la simulation 2 (prévoyant une hausse de la productivité). Dans la simulation 1 (qui ne prévoit aucune amélioration de la productivité), la plupart des industries manufacturières connaîtraient même une diminution nette de la production et de l'emploi, de sorte que l'emploi dans l'ensemble du secteur manufacturier serait réduit d'environ 1,2 %. Il appert donc que la plupart des industries manufacturières devront recourir à des mesures énergiques de rationalisation et à d'autres mesures d'adaptation afin de demeurer concurrentielles dans un régime de libre-échange.

Nos résultats indiquent également que les avantages du libre-échange seraient répartis à peu près également entre toutes les provinces canadiennes. Comme les industries de services sont généralement les principales bénéficiaires des gains de production et d'emploi, et que ces industries sont réparties assez uniformément d'un bout à l'autre du pays, les variations dans la répartition des gains de production et d'emploi entre les diverses régions seront assez faibles. Proportionnellement, les gains de l'Ontario et du Québec seront légèrement inférieurs à la moyenne nationale, étant donné l'importance des industries manufacturières dans ces deux provinces; toutefois, les deux provinces centrales recueilleraient quand même environ 60 % de l'ensemble des gains sur le plan de la production et de l'emploi.

Les effets positifs de l'accord actuel de l'emploi, la production et les revenus réels seront moindres que ceux que nous avions calculés dans le cadre de l'analyse d'un accord hypothétique, dont les résultats ont été publiés dans le Document n° 331. Il en est ainsi parce que l'accord actuel, par rapport à l'accord hypothétique sur lequel étaient fondés nos travaux antérieurs, prévoit une réduction moins importante des entraves non tarifaires et un accès plus limité aux marchés publics.

Pour diverses raisons, il n'a pas été possible de modéliser tous les aspects de l'accord de libre-échange. Il ressort de notre analyse quantitative des dispositions réglementaires non quantifiables de l'accord que, dans l'ensemble, les résultats de nos simulations tendent probablement à sous-évaluer les avantages que conférera aux Canadiens l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

Table des matières

Avant-propos vii

Remerciements ix

1 Introduction 1

2 Les gains d'une libéralisation des échanges 7
Le plan de recherche 9
Les principales hypothèses 10
Les droits de douane 12
Les barrières non tarifaires 15
L'incidence de l'accord de libre-échange sur le niveau et la structure des BNT au Canada et aux États-Unis 20
Les politiques d'approvisionnement du gouvernement fédéral 23
Amélioration de la productivité dans le secteur manufacturier : économies d'échelle et rationalisation 28
Estimations de la productivité 29
Les facteurs qui n'ont pas été intégrés dans le modèle 32

3 Les scénarios de libre-échange 35
Suppression des barrières commerciales 37
Rajustement pour tenir compte des gains de productivité 38
Les résultats des simulations – les répercussions à long terme 39
Les résultats d'ensemble 40
L'incidence sur la production et l'emploi par industrie 45
Répercussions sur les provinces 51
L'emploi et l'adaptation 55
Comparaison avec les estimations antérieures 57
Les risques associés aux effets à long terme de l'accord de libre-échange 59
Les facteurs positifs 59
Les facteurs négatifs 62
Dans l'hypothèse où l'accord n'est pas appliqué 64

4 Analyse sectorielle 67
L'agriculture 67
Incidence probable 69
L'automobile 71
Les dispositions de l'accord de libre-échange dans le secteur de l'automobile 75
Éléments controversés 76
Incidence probable 77
Les services généraux 79
L'accord canado-américain de libre-échange dans le secteur des services 81
Incidence probable 82
L'investissement étranger et l'accord canado-américain de libre-échange 84
Incidence probable 86
Les services financiers 89
Les éléments de l'accord 90
Incidence probable 91
Les industries culturelles 92
Conclusion 94
L'accord de libre-échange dans le secteur de l'énergie 94
Les dispositions de l'accord de libre-échange 95
Incidence probable 97

L'industrie des boissons alcoolisées 101
Les principaux éléments de l'accord 102
Les effets de prix 103
Incidence probable 103
Mécanismes de règlement des différends 104
Les dispositions institutionnelles 105
Mécanisme de règlement des différends en matière de droits antidumping et compensatoires 106
Comparaison avec les mécanismes du GATT 108
Incidence probable 109

5 Conclusions 111

Appendices

A Estimation de l'évolution du niveau des droits tarifaires, par produit et par industrie du modèle d'entrées-sorties, dans le cadre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis 115

B Estimation des changements dans les exportations et les importations canadiennes attribuables aux dispositions de l'accord canado-américain de libre-échange portant sur les marchés publics 131

Notes 147

Liste des illustrations 151

Bibliographie 153

Avant-propos

Dans une étude antérieure, publiée dans le Document n° 331, le Groupe de la politique commerciale du Conseil économique a simulé les répercussions à long-terme d'un hypothétique accord global de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. La conclusion principale de cette étude, résumée dans le Vingt-quatrième Exposé annuel, intitulé *Un pari stratégique*, était qu'un tel accord aurait un effet bénéfique sur la production globale, l'emploi et les revenus réels à travers le pays, et que les gains seraient répartis assez également entre les grands secteurs industriels et les provinces.

Depuis lors, les deux gouvernements ont conclu un accord de libre-échange de vaste portée. À la lumière des résultats antérieurs du Conseil, plusieurs Canadiens peuvent se demander comment l'entente intervenue se compare à l'accord hypothétique analysé dans notre première étude. Le but de la présente analyse est donc d'évaluer l'accord de libre-échange tel qu'il a été conclu et de faire une comparaison des deux séries d'estimations en ce qui a trait à son incidence pour le Canada.

Il faut signaler que ce document fait partie d'une série d'études entreprises par le Conseil sur les options qui s'offrent en matière de politique commerciale et l'adaptation structurelle au Canada. Le rapport de synthèse du Conseil, *Le tremplin commercial – Une évaluation de l'accord canado-américain*, traitait de l'accord de libre-échange en termes généraux, dans le contexte de l'évolution du marché mondial, en mettant l'accent sur ses principales répercussions au plan des politiques. Cette étude vise donc à présenter, à un niveau de détail technique, les résultats des simulations et des analyses sectorielles et provinciales dont il a été question dans le rapport de synthèse du Conseil. Nous avons analysé les effets de l'accord commercial canado-américain sur la production et l'emploi dans 36 secteurs industriels et dans les 10 provinces. Un certain nombre de rapports plus spécialisés, rédigés par des chercheurs du Conseil ou des experts de l'extérieur, doivent ainsi être publiés sur des sujets tels que la libéralisation des échanges et l'investissement international, l'adaptation à la concurrence des importations dans le secteur manufacturier au Canada, la libéralisation du commerce et l'adaptation du marché du travail, le rôle des barrières commerciales dans les échanges entre le Canada et les États-Unis, l'analyse sectorielle détaillée de l'accord de libre-échange canado-américain et, enfin, sur l'écart de productivité entre le Canada et les États-Unis, les économies d'échelle et les gains découlant d'une libéralisation des échanges.

La principale conclusion qui se dégage de notre analyse quantitative est que le traité de libre-échange va entraîner une augmentation de la production, de l'emploi et des revenus réels au Canada, tout en n'imposant que des coûts d'adaptation relativement modestes. Presque tous les secteurs de consommation et de production au Canada participeront au partage des gains attendus. En outre, comme il n'a pas été possible d'intégrer dans notre modèle tous les effets dynamiques et de rétroaction d'une telle entente, il est probable que les résultats de ces simulations sous-estiment les avantages éventuels de l'accord de libre-échange pour le Canada. Mais l'ampleur des gains futurs dépend de la mesure dans laquelle la productivité augmentera dans le secteur manufacturier au Canada. En l'absence d'une hausse importante de la productivité, la production et l'emploi risquent de décliner dans ce secteur.

Le message qui ressort est que malgré les avantages que l'accord de libre-échange laisse entrevoir pour l'économie canadienne, il est loin de constituer une panacée. Pour le Canada, il demeure tout aussi important que par le passé d'apprendre à utiliser plus efficacement les nouvelles techniques de production, d'intensifier l'effort de recherche et de développement de façon à créer de nouveaux biens et services, de former une main-d'œuvre à la fois souple et bien instruite, et d'adopter d'autres politiques qui favorisent une plus grande compétitivité. L'objectif de la libéralisation des échanges

ne saurait être poursuivi de façon isolée; au contraire, il ne s'agit que d'une politique parmi plusieurs autres que nous devons poursuivre simultanément si nous voulons maintenir une économie forte dans un contexte mondial en mutation.

Judith Maxwell
Présidente

avril 1988

Remerciements

Nous sommes particulièrement reconnaissants envers Judith Maxwell, Robert Jenness et Harvey Lazar qui ont fait des observations détaillées sur la première ébauche de ce document. Leurs commentaires perspicaces se sont révélés très utiles. Nous voulons également exprimer nos remerciements à Marg Willis, qui a effectué diverses simulations à l'aide du modèle CANDIDE; à Ross Preston, qui a vérifié la méthodologie que nous avons employée pour faire entrer dans le modèle CANDIDE un facteur de productivité totale; à André Ryba, qui nous a aidés à mettre au point la section sur les services financiers; à Robert Algie, qui a prêté son concours en effectuant des simulations à l'aide du modèle d'entrées-sorties de Statistique Canada; à Sheena Grindlay, qui a colligé des résultats de recherche pour les fins de la section sur l'investissement étranger; ainsi qu'au personnel de la Division de l'informatique du Conseil qui a calculé la valeur des balances commerciales et non commerciales au Canada et aux États-Unis. Nous désirons aussi exprimer notre gratitude aux membres du Comité consultatif sur le commerce et à sa présidente, Dian Cohen, pour les précieux conseils qu'ils nous ont fournis.

Une mention spéciale va à Danielle Wright, qui a dactylographié le manuscrit et qui s'est patiemment acquittée des diverses tâches de soutien nécessaires à la réalisation de cette étude.

1 Introduction

Le Canada est une nation commerçante. À l'heure actuelle, plus de 30 % du produit intérieur brut de notre pays dépend directement des exportations. Au-delà de 75 % de ces exportations sont destinées au marché des États-Unis. Par conséquent, un accès plus libre et plus sûr est d'une importance vitale pour consolider les gains que nous avons faits au chapitre de la production, de l'emploi et des revenus réels, ainsi que pour améliorer davantage le niveau de vie des Canadiens.

Depuis 1947, sous les auspices du GATT, le Canada a progressivement réduit sa protection tarifaire, à l'instar des autres pays. Au cours des quelque 30 dernières années, les droits de douane imposés par le Canada ont diminué, en moyenne, dans une proportion de deux tiers. Les baisses tarifaires qui ont suivi les rondes successives de négociations du GATT sont à l'origine d'un accroissement sensible des échanges internationaux. Avec l'expansion du commerce mondial et l'interdépendance de plus en plus grande des nations, de nouvelles possibilités sont apparues; mais en même temps, des problèmes d'adaptation ont surgi dans tous les pays, le Canada ne faisant pas exception à la règle[1]. Certaines entreprises ont pris de l'expansion alors que d'autres ont connu un déclin. Il y a eu réaffectation des ressources sur le marché du travail. Cependant, il n'en demeure pas moins que l'expansion du commerce s'est accompagnée d'une croissance significative de la production, de l'emploi et des revenus réels dans tous les pays. Et pour sa part, le Canada a bénéficié considérablement de la libéralisation des échanges qui s'est produite à l'échelle mondiale au cours des 25 dernières années.

Le Conseil économique du Canada a toujours préconisé une libéralisation accrue des échanges dans le but d'améliorer, par le biais d'une plus grande concurrence, le fonctionnement des marchés au Canada et d'accroître le niveau de vie des Canadiens[2]. Par ailleurs, la vague montante de protectionnisme que l'on observe aux États-Unis et ailleurs a rendu beaucoup plus pressant le besoin de garantir, pour le Canada, une ouverture à la fois plus sûre et plus grande sur le marché américain. Une entente commerciale bilatérale ou multilatérale permettrait d'atteindre cet objectif. Il est généralement reconnu que le libre-échange multilatéral constituerait une meilleure solution, car il apporterait des avantages plus substantiels et serait politiquement plus acceptable pour les Canadiens.

Mais la plupart des spécialistes de la question sont pessimistes quant à l'issue de la présente ronde de négociations du GATT. Ces pourparlers s'annoncent difficiles et pourraient durer longtemps, étant donné la nécessité de concilier les intérêts opposés de plusieurs des principaux

participants (les États-Unis, le Japon, la CEE et les pays en développement). On prévoit qu'un nouvel accord multilatéral pourrait être signé vers le milieu des années 90. En outre, le Canada n'aura qu'une influence limitée sur les résultats de ces négociations. Dans l'intervalle, l'emploi et les revenus réels sont sérieusement menacés au Canada par les mesures protectionnistes prises aux États-Unis, notamment les deux projets de loi sur le commerce adoptés récemment au Congrès américain (les projets de lois H.R. 3 et S. 490), dont les dispositions sont fort sévères, et le projet de loi omnibus sur le commerce international qu'est en train d'élaborer une conférence conjointe du Sénat et de la Chambre des représentants.

Une entente commerciale bilatérale avec les États-Unis procurerait au Canada plusieurs des avantages d'un accord multilatéral. De plus, un accord bilatéral aurait pour effet de protéger le Canada contre d'éventuelles mesures commerciales inéquitables, en particulier des mesures de protection spéciale (lois antidumping et droits compensatoires). Le Canada et les États-Unis ont d'importants courants bilatéraux d'investissement et de commerce et il est normal que, de temps à autres, des différends surgissent entre les deux pays dans ces domaines. Une entente bilatérale permettrait de prévenir une bonne partie de ces différends éventuels ou de leur apporter une solution qui soit satisfaisante pour les deux partenaires. Un tel accord constituerait une étape importante vers une plus grande compétitivité de l'économie canadienne sur les marchés mondiaux. En outre, la recherche d'un accord bilatéral n'est pas incompatible avec la poursuite de sérieuses négociations multilatérales. Bien au contraire, une entente bilatérale avec les États-Unis sur des points nouveaux, comme le commerce des services et les investissements étrangers directs, pourrait faciliter les progrès vers une plus grande ouverture des échanges multilatéraux[3].

C'est pourquoi le gouvernement canadien annonçait, en septembre 1985, qu'il chercherait à conclure un nouvel accord commercial avec les États-Unis, dans le double but d'élargir et de consolider l'accès au marché américain, par l'établissement de règles commerciales et de mécanismes de règlement des différends. Les négociations, elles-mêmes, ont débuté en mai 1986.

Dans l'anticipation de la conclusion d'une entente entre les deux pays, le Conseil s'est livré à un exercice de simulation des répercussions à long terme sur l'économie canadienne d'un hypothétique accord global de libre-échange. Les résultats de cette simulation ont été publiés dans le Document n° 331 et le Vingt-quatrième Exposé annuel[4]. La principale conclusion de cette étude était qu'un accord commercial canado-américain de vaste portée se traduirait par une augmentation significative de la production, de l'emploi et des revenus réels au pays, et que les gains escomptés seraient répartis assez uniformément entre les provinces et les secteurs industriels. Nous avions aussi conclu que les effets d'un traité de libre-échange entraîneraient inévitablement une réaffectation des ressources entre les secteurs à coefficient élevé de main-d'œuvre, en déclin, et les secteurs de haute

technologie en croissance. Cependant, nous disions également que certaines industries jouissant d'une protection tarifaire élevée auraient à faire face à une concurrence plus vive en provenance du marché américain, ce qui aurait sur elles un impact défavorable et leur imposerait certains coûts d'adaptation.

Depuis la publication de ce document et du Vingt-quatrième Exposé annuel, les deux gouvernements ont paraphé un accord commercial qui a pour effet de créer une zone de libre-échange englobant les États-Unis et le Canada. L'accord respecte l'indépendance et la souveraineté culturelle du Canada et ne touche pas au système de programmes sociaux ni aux politiques de développement régional du Canada. Les principaux objectifs de l'accord de libre-échange sont les suivants :

- la suppression des obstacles au commerce des biens et services entre les deux pays;
- la promotion d'une concurrence loyale;
- la libéralisation des conditions dans lesquelles se font les investissements et le commerce des services;
- l'établissement d'un cadre effectif permettant d'éviter ou de résoudre les différends commerciaux bilatéraux; et
- la mise en place d'une assise à la coopération entre les deux pays en vue d'étendre et d'améliorer les avantages associés à cette entente.

L'accord semble être en conformité avec l'article XXIV du GATT, qui permet aux parties contractantes d'établir des zones de libre-échange entre nations souveraines.

Pour atteindre les objectifs précités, le traité commercial canado-américain prévoit la suppression de toutes les barrières commerciales entre les deux pays dans un délai de 10 ans débutant en janvier 1989. Cette phase de transition vise à permettre à l'industrie et aux travailleurs de s'adapter graduellement au nouveau contexte de libre-échange. L'accord prévoit également l'élimination de certains obstacles non tarifaires existants, tels que les restrictions quantitatives et les barrières de nature technique entre les deux pays, ainsi que les programmes de remise de droits de douane.

Dans le secteur de l'automobile, l'accord de libre-échange s'inspire des principes qui étaient à la base du Pacte de l'automobile de 1965. Les dispositions touchant le secteur de l'énergie visent à garantir aux exportateurs canadiens l'accès au marché des États-Unis, en offrant en contrepartie aux consommateurs américains la sécurité d'approvisionnement en produits énergétiques. Dans le

secteur de l'agriculture, l'accord garantit aux agriculteurs canadiens un accès plus ouvert et plus sûr au marché américain, et pourrait faciliter les négociations en vue d'une libéralisation du commerce des denrées agricoles au cours de la présente ronde de pourparlers du GATT en Uruguay.

Dans le secteur des services généraux, l'entente de libre-échange permet aux industries de services tant canadiennes qu'américaines de faire affaire de part et d'autre de la frontière, créant ainsi des ouvertures sur le marché de l'exportation pour les entreprises canadiennes de services. Dans l'industrie des services financiers, l'accord est le reflet de l'intégration poussée des marchés canadiens et américains qui existe déjà, et de la tendance à la déréglementation qui a cours dans les deux pays depuis quelques années. Par ailleurs, l'entente sur les marchés publics pourrait ouvrir des possibilités commerciales estimées à 3 milliards ($ Can) aux États-Unis pour les fournisseurs canadiens et à 400 millions ($ Can) au Canada pour les entreprises américaines[5].

Enfin, l'accord prévoit un mécanisme amélioré pour éviter ou résoudre les différends commerciaux entre les deux partenaires. Un groupe spécial, composé d'un nombre égal de représentants du Canada et des États-Unis, agira comme « tribunal d'appel » de dernier ressort; ses décisions seront exécutoires, afin d'assurer que les lois commerciales existantes soient appliquées de façon juste et impartiale dans les deux pays. En outre, les deux gouvernements ont convenu de négocier l'adoption de nouvelles règles commerciales mutuellement compatibles en matière de subventions et de dumping d'ici à 1993.

L'objet de cette étude est de simuler les répercussions de l'accord de libre-échange sur la production et l'emploi dans 36 secteurs ainsi qu'au niveau de chacune des 10 provinces. L'analyse porte non seulement sur les effets à court et moyen termes (effets transitoires) mais aussi sur les effets à plus long terme[6]. Bien entendu, nous faisons la comparaison entre les résultats de nos simulations et ceux de l'étude antérieure du Conseil. Nous présentons également une analyse qualitative des effets éventuels de l'accord sur les principaux secteurs, notamment l'agriculture, l'automobile, l'énergie, les services (y compris les services culturels), les services financiers, les investissements directs et les boissons alcoolisées.

Le document est structuré de la façon qui suit. Dans le deuxième chapitre, nous décrivons brièvement le cadre analytique employé pour simuler les répercussions de l'accord de libre-échange sur l'économie canadienne. Nous y traitons des éléments de l'accord que nous avons pu quantifier et faire entrer dans notre modèle, en expliquant les hypothèses retenues en ce qui a trait aux gains de productivité dans le secteur manufacturier canadien qui seraient attribuables à la libéralisation des échanges entre les deux pays. Pour compléter le tableau, nous présentons une analyse qualitative

des aspects de l'accord que nous n'avons pas été en mesure de quantifier, en indiquant les répercussions probables sur l'économie canadienne des facteurs ainsi exclus.

Au chapitre 3, nous décrivons la conception des scénarios de libre-échange que nous avons employés ainsi que la façon dont ils ont été appliqués. Suit une analyse, secteur par secteur et par province, des effets de ces scénarios sur la production et l'emploi. Les résultats de ces simulations sont ensuite comparés à ceux que le Conseil avait présentés dans le Document n° 331 et le Vingt-quatrième Exposé annuel.

Après l'analyse des résultats des simulations, nous présentons, au chapitre 4, un aperçu qualitatif de l'accord de libre-échange sur les secteurs de l'agriculture, de l'automobile, de l'énergie, des services (y compris les services financiers et culturels), des investissements étrangers directs et des boissons alcoolisées. Nous y examinons aussi les conséquences de l'adoption de mécanismes de règlement des différends dans la perspective d'un accès plus ouvert et mieux garanti au marché des États-Unis. Enfin, le chapitre 5 renferme un résumé des principales constatations de l'étude et quelques commentaires en guise de conclusion.

2 Les gains d'une libéralisation des échanges

Les principaux arguments en faveur d'une libéralisation des échanges ont été abondamment démontrés. Il y a au moins cinq raisons qui militent en faveur du libre-échange entre le Canada et les États-Unis :

- un tel arrangement permettrait au Canada de tirer un plus grand profit de ses avantages comparatifs grâce à une spécialisation plus poussée;
- il rendrait possible une rationalisation de l'activité manufacturière au Canada et permettrait à ce secteur de bénéficier des économies d'échelle associées à des marchés de plus grande taille;
- il favoriserait la diffusion de la technologie dans l'industrie canadienne et l'expansion des activités de recherche et de développement;
- il inciterait l'industrie canadienne à une plus grande efficience en l'exposant à la concurrence plus vive qui prévaut sur les marchés de plus grande taille; et
- il garantirait au Canada l'accès au vaste marché des États-Unis et accroîtrait la confiance des investisseurs à l'égard du Canada, entraînant du même coup une augmentation des investissements d'origine intérieure tout autant qu'étrangère au Canada.

Une libéralisation des échanges devrait déboucher sur une plus grande spécialisation à l'échelon international et faire en sorte que consommateurs et producteurs aient accès à une vaste gamme de biens et services à meilleur prix que si ceux-ci étaient produits au pays même.

Diverses études portant sur les politiques commerciales et industrielles au Canada ont montré que les restrictions à l'importation conjuguées à l'étroitesse du marché intérieur se sont traduites par des usines de taille sous-optimale, de courtes séries de production et une diversité excessive des produits. Il en est résulté, de l'avis de plusieurs, que les entreprises manufacturières canadiennes sont, dans l'ensemble, sensiblement moins efficientes que leurs concurrentes américaines. Ainsi, en 1986, la productivité de la main-d'œuvre dans le secteur de la fabrication au Canada (PIB par heure-personne) a été estimée à un niveau inférieur d'environ 26 % à celui observé aux États-Unis[7]. Par conséquent, on a souvent fait valoir que la libéralisation du commerce (multilatéral ou bilatéral), en donnant au Canada un accès plus large et plus sûr au riche et vaste marché américain, permettra aux entreprises canadiennes de tirer profit des économies d'échelle que procurent les usines de plus grande taille et les séries de production plus longues, résultant en une plus grande

productivité de l'ensemble des facteurs, une diminution des coûts unitaires de production et une augmentation du niveau de vie au Canada. La promesse de gains de productivité dans le secteur manufacturier, par le biais des économies d'échelle et d'une rationalisation des activités, constitue l'un des arguments les plus importants en faveur d'une libéralisation des échanges[8]. En exposant l'industrie canadienne aux rigueurs de la concurrence internationale, la libéralisation du commerce peut favoriser une augmentation de la productivité et des revenus réels de diverses autres façons : réaffectation plus rapide des ressources entre les industries en déclin et celles qui sont en croissance, incitation à l'adoption plus rapide de technologies nouvelles dans les usines canadiennes, intensification de la recherche et du développement, et plus grande souplesse des marchés des facteurs et des produits. Ces gains d'ordre dynamique pourraient être plus importants encore que les gains découlant des économies d'échelle et de la rationalisation des activités de production[9]. Une productivité plus élevée et un rapport prix-salaires plus avantageux pourraient contribuer à améliorer notre capacité de stimuler la demande globale à court et à moyen termes par le jeu des politiques budgétaires et monétaires, entraînant un niveau plus élevé de la production et de l'emploi plutôt qu'une hausse de l'inflation.

La rationalisation, la spécialisation et la modernisation des installations de production qui suivraient une libéralisation du commerce auraient pour effet d'accroître sensiblement les investissements dans les usines et le matériel de production au Canada. En outre, la confiance accrue des investisseurs, découlant du fait que les producteurs canadiens jouiraient dorénavant d'un accès élargi et plus sûr au marché américain, pourrait faire augmenter encore davantage les investissements au Canada, notamment dans le secteur primaire et les industries liées à l'exploitation des ressources. Qui plus est, les producteurs étrangers pourraient juger avantageux d'établir des installations de production au Canada (surtout si les coûts et le taux de change sont plus favorables au Canada) pour approvisionner l'ensemble du marché nord-américain. Tout considéré, il est à prévoir que le libre-échange fera croître sensiblement la formation de capital au Canada.

Au débit de ces gains de productivité et d'investissement, on s'attend bien entendu à ce qu'il y ait certains déplacements d'usines et d'emplois, c'est-à-dire des coûts d'adaptation. Mais selon les estimations disponibles et les résultats de nos propres travaux, les coûts d'adaptation (fermetures d'usines, pertes d'emplois et réaffectation de travailleurs) devraient être modestes en comparaison des rajustements habituellement nécessités par les changements structurels qui se produisent dans l'économie (progrès technologique, évolution des avantages comparatifs à long terme, etc.)[10]. Par ailleurs, il ne faut pas oublier que la mise en place graduelle de l'accord de libre-échange permettra d'atténuer ces coûts d'adaptation.

Il est possible que des pertes au niveau des termes de l'échange (le rapport entre le prix moyen à l'exportation et le prix moyen à l'importation) ainsi que des effets de détournement dans les flux commerciaux eux-mêmes viennent réduire les gains escomptés de l'accord. On a souvent entendu l'argument voulant que, dans un contexte de libre-échange, le plus petit partenaire, en l'occurrence le Canada, subirait une perte au niveau des termes de l'échange.

De même, l'accord de libre-échange canado-américain pourrait, en principe, imposer au Canada des coûts découlant d'un détournement des courants d'échange, réduisant d'autant les gains attendus. En accordant aux produits américains un accès préférentiel – en franchise de droits à l'importation – au marché canadien, l'accord pourrait avoir pour effet de réduire la part des importations à moindre coût provenant de pays tiers et d'accroître la part des importations de produits américains plus coûteux, augmentant par le fait même le coût moyen des importations canadiennes – ce qui est comparable à une détérioration des termes de l'échange. Cependant, étant donné que plus des trois quarts du commerce extérieur du Canada se fait présentement avec les États-Unis, l'effet de détournement des courants d'échange devrait, selon toute vraisemblance, être assez limité[11].

En résumé, un commerce bilatéral plus ouvert entraînerait une hausse sensible de la production et du revenu réel au Canada. La plupart des groupes de producteurs et de consommateurs seraient avantagés par une libéralisation des échanges bilatéraux. Les consommateurs y gagneraient par le biais d'une plus grande diversité de produits. Les producteurs bénéficieraient de meilleures possibilités d'exportation vers les États-Unis ainsi que de prix moins élevés pour les facteurs de production importés. Les entreprises qui ne seraient pas en mesure de rationaliser leurs opérations pour tirer profit des économies d'échelle offertes par un plus grand marché ou de réduire suffisamment leurs coûts pour soutenir la concurrence nouvelle venant de l'extérieur constitueraient la principale exception à cet égard. De telles difficultés d'adaptation sont susceptibles d'imposer des coûts sous la forme de pertes d'emplois et de baisses des salaires réels, ainsi que pour le redéploiement des employés des entreprises touchées par la libéralisation du commerce bilatéral.

Le plan de recherche

Nous avons procédé à une simulation des effets à plus long terme de l'accord de libre-échange canado-américain sur la production et l'emploi, par secteur et par province, en appliquant la méthodologie de recherche décrite dans le Document n° 331. À l'aide du modèle CANDIDE 3.0, nous avons simulé les répercussions globales de l'accord sur la production, l'emploi, les prix, le taux de change et divers autres indicateurs macro-économiques en nous servant des données disponibles sur les barrières tarifaires, d'estimations du niveau des barrières non tarifaires qui

doivent être supprimées (exprimé en équivalence tarifaire), de l'incidence estimative sur les importations et les exportations des dispositions de l'accord qui ont trait aux marchés publics, ainsi que d'estimations des gains de productivité attendus[12].

Le calcul des effets de l'entente de libre-échange sur l'industrie s'est fait en trois étapes. Dans un premier temps, nous avons évalué les *effets directs* (à long terme) du libre-échange sur les exportations nettes (les exportations moins les importations), par produit, en utilisant nos estimations des barrières tarifaires et des élasticités du commerce extérieur. Ces variations dans les exportations nettes par produit ont ensuite été exprimées sous forme de changements dans la production et l'emploi, par industrie, à l'aide du modèle d'entrées-sorties de l'économie canadienne de Statistique Canada.

Dans un deuxième temps, les changements à long terme dans la demande finale (à l'exclusion des exportations et des importations), tels qu'estimés dans les simulations faites avec le modèle CANDIDE, ont été transposés en *effets indirects* sur la production et l'emploi, par industrie, à l'aide du modèle d'entrées-sorties de Statistique Canada.

Dans une troisième étape, les effets directs et indirects attribuables au libre-échange ont été additionnés, pour chaque industrie, dans le but de produire une estimation des *répercussions globales*. Bien entendu, la valeur ainsi obtenue doit concorder avec l'estimation des effets globaux à long terme sur la production et l'emploi générée par le modèle CANDIDE. Le tableau 1 donne une description détaillée du cheminement suivi pour établir le lien entre les deux modèles. Ces effets sur l'industrie canadienne (effets totaux) ont ensuite été désagrégés, par industrie et par province, en fonction des parts de marché de 1979 qui sont implicites dans le modèle régional d'entrées-sorties de l'économie canadienne de Statistique Canada.

Les *effets transitoires* (1989-1998) de l'accord de libre-échange sur les principaux indicateurs économiques ont été simulés à l'aide du modèle CANDIDE 3.0, en tenant compte de la suppression graduelle des barrières tarifaires et non tarifaires dans les deux pays ainsi que des gains de productivité attendus.

Les principales hypothèses

La nature et l'ampleur des effets de l'accord de libre-échange sur l'économie canadienne ainsi que le moment où ces effets doivent se manifester – tels que nous les avons estimés – dépendent de plusieurs facteurs : le niveau et la répartition sectorielle des barrières tarifaires dans les deux pays, l'importance et la composition sectorielle des barrières non tarifaires qui doivent être supprimées de

Tableau 1

Liaison du modèle CANDIDE 3.0 et du modèle d'entrées-sorties (ES) de Statistique Canada : simulations portant sur l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis

Objectifs :

1) Le modèle national d'entrées-sorties de Statistique Canada est utilisé afin d'obtenir une désagrégation sectorielle suffisante. Les effets directs du libre-échange Canada-É.-U. sur les exportations nettes de 69 produits sont transposés en changements dans la production et l'emploi, par industrie, à l'aide du modèle ES.
2) Par contre, les effets indirects du libre-échange Canada-É.-U. sur les dépenses des consommateurs, l'investissement, les dépenses gouvernementales en biens et services ainsi que la variation des stocks sont bien captés par le modèle CANDIDE. Ces changements dans la demande finale (à l'exclusion des exportations nettes) sont ensuite entrés dans le modèle ES afin d'obtenir les effets indirects du libre-échange Canada-É.-U. sur la production et l'emploi, par secteur, au Canada. La somme des effets *directs* et *indirects* donne l'effet total par secteur du modèle ES.

	Étape 1	Étape 2	Étape 3
Simulation 1 : Suppression des barrières commerciales (droits de douane et BNT) et des politiques d'approvisionnement discriminatoires du gouvernement fédéral dans les deux pays.	*Effets directs par secteur ES* : À l'aide des données sur les variations en pourcentage des prix des exportations et des importations (suite à la suppression des barrières commerciales), des élasticités de prix des importations et des exportations et du volume des exportations et des importations dans le scénario de référence (1995), nous avons calculé les changements dans les exportations et les importations de 69 produits. Ces valeurs ont ensuite été transposées en changements dans la production et l'emploi par secteur ES.	*Effets indirects par secteur ES* : L'incidence du libre-échange entre le Canada et les États-Unis sur la demande finale par produit (à l'exclusion des exportations et des importations) résultant de la simulation faite à l'aide du modèle CANDIDE (1995) est entrée dans le modèle ES afin d'obtenir les effets indirects sur la production et l'emploi par secteur.	*Effet total par secteur ES* : Calculé comme étant la somme des effets directs et indirects.
Simulation 2 : Élimination des barrières commerciales dans les deux pays et gains de productivité dans le secteur manufacturier imputables aux économies d'échelle et à la rationalisation des activités.	*Effets directs par secteur ES* : À l'aide des données sur les variations en pourcentage des prix des exportations et des importations (suite à la suppression des barrières commerciales), des élasticités de prix des importations et des exportations et du volume des exportations et des importations dans le scénario de référence (1995), nous avons calculé les changements dans les exportations et les importations de 69 produits. Ces valeurs ont ensuite été transposées en changements dans la production et l'emploi par secteur ES.	Les effets indirects du libre échange Canada-É.-U. sur la demande finale résultant de la simulation 2 faite à l'aide du modèle CANDIDE (1995) sont entrés dans le modèle ES afin d'obtenir les effets indirects sur la production et l'emploi par secteur ES.	La somme des effets directs et indirects par secteur ES donne l'effet total par secteur ES.

SOURCE : Magun, Rao et Lxdh, 1987.

part et d'autre, les effets sur les exportations et les importations canadiennes des dispositions de l'accord portant sur les marchés publics, l'ampleur des gains de productivité prévus au Canada, ainsi que les hypothèses faites au sujet des politiques budgétaires, monétaires et de taux de change. Ils dépendent également du calendrier de réduction graduelle des barrières commerciales et du rythme des hausses de productivité, de même que de la structure et des propriétés du modèle employé pour simuler les effets de l'accord de libre-échange.

Par conséquent, avant de décrire la conception des scénarios que nous avons employés et de commenter les résultats des simulations, il serait utile de passer en revue les principales hypothèses sur lesquelles reposent ces scénarios. Suivra ensuite un exposé sur les aspects non quantifiables de l'accord de libre-échange que nous n'avons pu faire entrer dans notre modèle, avec une évaluation qualitative de leurs conséquences probables sur l'économie canadienne.

Les droits de douane

En matière tarifaire, l'accord commercial entre le Canada et les États-Unis poursuit la tendance amorcée depuis la Seconde Guerre mondiale vers une libéralisation des échanges. Ainsi, le taux de droits de douane moyen sur les importations canadiennes est passé de 10,5 % en 1955 à 3,9 % en 1985 (une réduction de près de 65 %) à la suite de sept rondes de négociations commerciales multilatérales et plusieurs accords de libéralisation des échanges conclus dans certains secteurs spécifiques.

À l'heure actuelle, environ 70 % des mouvements de biens entre le Canada et les États-Unis se font en franchise de droits de douane. L'accord commercial canado-américain aura pour effet d'éliminer, sur une période de 10 ans débutant le 1er janvier 1989, les droits douaniers qui s'appliquent sur le 30 % restant du commerce bilatéral avec les États-Unis. Comme il ressort du Document n° 331 du Conseil, les taux de droits de douane sont significativement plus élevés au Canada qu'aux États-Unis dans tous les secteurs sauf ceux de la pêche et du piégeage. Pour l'ensemble des produits, le taux moyen au Canada est de 3,8 % (11,2 % pour les produits soumis à des droits de douane) alors qu'il est de 2,3 % aux États-Unis (6,5 % dans le cas des produits frappés de droits de douane). La répartition industrielle des droits tarifaires est toutefois semblable dans les deux pays (voir le tableau 2). Aux États-Unis comme au Canada, la protection tarifaire est beaucoup plus élevée pour les biens manufacturés que pour les biens non manufacturés (produits du secteur primaire). Dans le secteur de la fabrication, les droits de douane sont relativement élevés sur les biens manufacturés à coefficient élevé de main-d'œuvre (biens non durables) alors qu'ils sont comparativement moins élevés sur les biens semi-durables et durables.

Tableau 2

Comparaison des barrières tarifaires entre le Canada et les États-Unis
En pourcentage

	Canada		États-Unis	
	Taux de droit de douane	BNT (équivalence tarifaire)	Taux de droit de douane	BNT (équivalence tarifaire)
Industrie :				
Agriculture	2,2	11,9	2,2	6,9
Exploitation forestière	0,0	0,1	0,2	0,2
Pêche et piégeage	0,2	0,0	1,4	0,0
Mines métalliques	0,1	0,0	0,2	0,0
Combustibles minéraux	0,4	0,0	0,3	0,0
Mines non métalliques et carrières	0,5	0,0	0,1	0,4
Aliments et boissons	4,2	9,0	3,5	8,5
Produits du tabac	16,0	0,0	10,1	0,6
Produits en caoutchouc et en matière plastique	8,9	0,0	8,4	0,4
Produits du cuir	12,0	4,2	7,9	0,0
Textiles	8,9	0,0	7,3	0,4
Bonneterie	21,5	0,0	12,6	0,4
Vêtement	17,2	0,0	10,7	0,4
Produits du bois	2,7	0,0	1,4	12,9
Meubles et articles d'ameublement	12,6	0,0	3,0	0,8
Papier et produits assimilés	4,0	0,0	0,9	0,3
Imprimerie et édition	1,4	0,8	0,5	0,2
Métaux primaires	4,0	1,3	2,2	4,2
Métallurgie	6,8	0,9	3,2	1,0
Fabrication de machines	4,7	0,9	2,5	3,0
Matériel de transport	2,3	0,0	0,5	0,0
Produits électriques	6,1	0,9	3,7	0,1
Produits minéraux non métalliques	3,4	0,0	2,9	0,0
Produits du pétrole et du charbon	0,5	0,0	0,4	0,0
Produits chimiques	5,6	0,0	2,2	1,2
Produits manufacturés divers	6,2	0,9	3,5	0,2
Total	3,8	1,0	2,3	1,8

SOURCE Magun, Rao et Lodh, 1987.

L'élimination des barrières tarifaires entre les deux pays se fera en trois étapes.

En premier lieu, les droits de douane seront supprimés immédiatement (au 1er janvier 1989) dans les secteurs où les producteurs de part et d'autre de la frontière sont déjà en mesure de soutenir la libre concurrence. Comme exemple de produits entrant dans cette catégorie on peut mentionner les skis (présentement protégés par un droit tarifaire de 5,1 % aux États-Unis et de 11,4 % au Canada), les patins (protégés par un droit de 5,8 % aux États-Unis et de 22, 5 % au Canada), les vêtements de fourrure (droit de 5,8 % aux États-Unis et de 25 % au Canada) et divers autres produits incluant les ordinateurs, le whisky, les motocyclettes, le bétail, le poisson et la plupart des produits du cuir.

En second lieu, les droits de douane seront éliminés en cinq tranches égales pour certains autres secteurs, à compter du 1er janvier 1989. Dans ce groupe, on retrouve les voitures de métro (taux de 6,3 % aux États-Unis et de 12,5 % au Canada), les meubles (taux de 4 % aux États-Unis et de 15 % au Canada) ainsi que les produits chimiques, la peinture, les explosifs, les pièces d'automobile destinées au marché après vente (pièces de réparation) et la plupart des machines.

Enfin, tous les autres droits tarifaires seront supprimés en 10 étapes égales débutant le 1er janvier 1989. La majorité des produits soumis à des droits de douane entrent dans cette catégorie. Voici quelques exemples : l'acier (frappé d'un droit de 11,6 % aux États-Unis et de 12,5 % au Canada), les appareils électroménagers (taux de 4 % aux États-Unis et de 12,5 % au Canada), les pneus, les wagons de chemin de fer, les textiles et le vêtement, le contre-plaqué de bois résineux et la plupart des produits agricoles. Il y a une exception à la formule de suppression des droits de douane sur un intervalle de 10 ans : advenant une perturbation sérieuse du marché, les producteurs canadiens de fruits et légumes frais *pourraient* conserver leur niveau de protection actuel (droits allant jusqu'à 22,5 %) pour les 20 prochaines années afin de donner plus de temps à la fragile industrie horticole canadienne pour s'adapter au libre-échange[13].

Il y a deux modalités qu'il importe de signaler en rapport avec la formule d'élimination des droits de douane contenue dans l'accord de libre-échange Canada-É.-U. Premièrement, si les deux pays en conviennent lors de négociations bilatérales subséquentes, le rythme de réduction des droits tarifaires pourra être accéléré, comme ce fut le cas pour la Communauté économique européenne (CEE), l'Association européenne de libre-échange (AELE) et la zone de libre-échange Australie-Nouvelle-Zélande. Deuxièmement, les deux partenaires se sont entendus pour élaborer des « règles d'origine » dans le but d'éviter que l'un des pays ne serve de porte d'entrée vers l'autre pour les produits d'importation à faible coût provenant de pays du Tiers Monde et dont le contenu nord-

américain est très limité. Outre l'élimination des droits de douane, les États-Unis ont accepté de supprimer progressivement les redevances pour opérations douanières d'ici le 1er janvier 1994.

Les calendriers de réduction des droits de douane au Canada et aux États-Unis, par secteur industriel, figurent aux tableaux 3 et 4[14]. Au cours de la première année, le taux moyen de droits douaniers sur les importations de marchandises au Canada passera de 3,8 à 3,2 % approximativement, soit une diminution d'environ 15 %; le taux moyen aux États-Unis sera aussi abaissé d'environ 15 %. En 1993, le taux de droits de douane moyen aura diminué d'environ 65 % dans les deux pays (voir le graphique 1). Cependant, comme les droits de douane sont, en général, sensiblement plus élevés au Canada qu'aux États-Unis, la réduction annuelle moyenne de la protection tarifaire au cours de la période 1989-1998 sera plus importante au Canada. Dans l'un et l'autre pays, le rythme prévu de diminution des droits de douane est, de façon générale, plus lent dans l'agriculture et le secteur des produits manufacturés non durables à coefficient élevé de main-d'œuvre, et plus rapide dans les industries de fabrication de biens durables.

La disparition des droits de douane bénéficiera aux consommateurs et aux producteurs dans les deux pays en permettant de meilleurs prix pour les biens de consommation et des coûts moins élevés pour les facteurs de production. Une diminution des coûts des facteurs importés conjuguée à un accès plus ouvert et plus sûr au vaste marché américain devrait rendre l'industrie canadienne plus productive et plus compétitive, tant sur le marché intérieur qu'à l'étranger. La suppression des droits de douane aux États-Unis favorisera une transformation plus poussée des matières premières et des produits au Canada, accroissant ainsi la valeur ajoutée, car les droits de douane présentement appliqués aux États-Unis sont plus élevés pour les produits transformés que pour les matières premières. Mais la disparition des droits de douane des deux côtés de la frontière forcera les entreprises canadiennes à se restructurer en profondeur, en rationalisant leurs opérations et en recherchant une plus grande efficience, afin de pouvoir soutenir la concurrence et survivre dans un marché nord-américain libre de toute protection tarifaire. Les droits de douane devant être supprimés sur une période de 10 ans, les avantages tout comme les coûts d'adaptation feront sentir leurs effets progressivement.

Les barrières non tarifaires

Depuis le milieu des années 70, les difficultés éprouvées par les secteurs exposés à la concurrence des importations à s'ajuster à l'évolution des avantages comparatifs à long terme ainsi que le contexte international plus incertain ont amené les gouvernements à recourir davantage aux politiques commerciales pour tenter d'améliorer leur position concurrentielle et ainsi répondre aux

Tableau 3

Barème des droits de douane en vertu de l'accord de libre-échange, par industrie, Canada, 1989-1998

En pourcentage

Industrie :	Taux de base 1987	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Agriculture	2,2	2,0	1,7	1,5	1,2	1,0	0,8	0,6	0,4	0,2	0,0
Exploitation forestière	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Pêche, chasse et piégeage	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Mines métalliques	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Combustibles minéraux	0,4	0,4	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,0	0,0
Mines non métalliques	0,5	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Aliments et boissons	4,2	3,7	3,3	2,9	2,4	2,0	1,6	1,2	0,8	0,4	0,0
Produits du tabac	16,0	14,4	12,8	11,2	9,6	8,0	6,4	4,8	3,2	1,6	0,0
Produits en caoutchouc et en matière plastique	8,9	8,0	7,0	6,1	5,2	4,2	3,4	2,5	1,7	0,9	0,0
Produits du cuir	12,0	4,5	3,9	3,4	2,8	2,3	1,8	1,4	0,9	0,5	0,0
Textiles	8,9	8,0	7,1	6,2	5,3	4,4	3,5	2,6	1,8	0,9	0,0
Bonneterie	21,5	19,3	17,2	15,0	12,9	10,7	8,6	6,4	4,3	2,2	0,0
Vêtement	17,2	15,5	13,8	12,0	10,3	8,6	6,9	5,2	3,4	1,7	0,0
Produits du bois	2,7	2,4	2,1	1,7	1,4	1,1	0,9	0,7	0,4	0,2	0,0
Meubles et articles d'ameublement	12,6	10,4	8,2	6,0	3,8	1,6	1,3	1,0	0,6	0,3	0,0
Papier et produits assimilés	4,0	3,2	2,4	1,6	0,8	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Imprimerie et édition	1,4	1,1	0,8	0,6	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Métaux primaires	4,0	3,5	3,1	2,7	2,2	1,8	1,4	1,1	0,7	0,4	0,0
Métallurgie	6,8	5,9	5,1	4,3	3,5	2,6	2,1	1,6	1,1	0,5	0,0
Fabrication de machines	4,7	3,2	2,5	1,8	1,1	0,3	0,3	0,2	0,1	0,1	0,0
Matériel de transport	2,3	1,9	1,7	1,5	1,2	1,0	0,8	0,6	0,4	0,2	0,0
Produits électriques	6,1	5,2	4,4	3,5	2,7	1,9	1,5	1,1	0,7	0,4	0,0
Produits minéraux non métalliques	3,4	2,4	2,1	1,8	1,4	1,1	0,9	0,7	0,5	0,2	0,0
Produits du pétrole et du charbon	0,5	0,4	0,4	0,3	0,3	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,0
Produits chimiques	5,6	4,6	3,6	2,5	1,5	0,5	0,4	0,3	0,2	0,1	0,0
Produits manufacturés divers	6,2	5,5	4,8	4,2	3,5	2,8	2,2	1,7	1,1	0,6	0,0
Total	3,8	3,2	2,8	2,3	1,9	1,4	1,1	0,9	0,6	0,3	0,0

NOTE Les chiffres ont été arrondis à une décimale près.
SOURCE Conseil économique du Canada.

Tableau 4

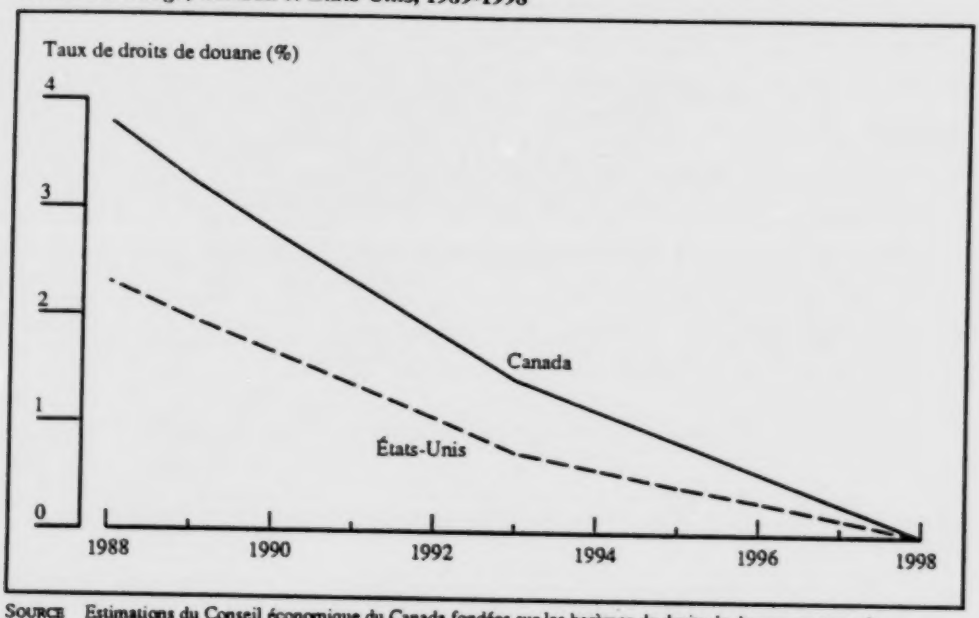
Barème des droits de douane en vertu de l'accord de libre-échange, par industrie, États-Unis, 1989-1998
En pourcentage

	Taux de base 1987	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Industrie :											
Agriculture	2,2	2,0	1,7	1,5	1,2	1,0	0,8	0,6	0,4	0,2	0,0
Exploitation forestière	0,2	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Pêche, chasse et piégeage	1,4	1,1	0,9	0,6	0,4	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0
Mines métalliques	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Combustibles minéraux	0,3	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Mines non métalliques	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Aliments et boissons	3,5	3,2	2,8	2,5	2,1	1,8	1,4	1,1	0,7	0,4	0,0
Produits du tabac	10,1	9,1	8,1	7,1	6,1	5,1	4,0	3,0	2,0	1,0	0,0
Produits en caoutchouc et en matière plastique	8,4	7,4	6,6	5,8	4,9	4,1	3,3	2,5	1,6	0,8	0,0
Produits du cuir	7,9	1,3	1,1	1,0	0,8	0,7	0,6	0,4	0,3	0,1	0,0
Textiles	7,3	6,5	5,8	5,0	4,3	3,6	2,9	2,2	1,4	0,7	0,0
Bonneterie	12,6	11,4	10,1	8,9	7,6	6,3	5,1	3,8	2,5	1,3	0,0
Vêtement	10,7	9,7	8,6	7,5	6,5	5,4	4,3	3,2	2,2	1,1	0,0
Produits du bois	1,4	1,2	0,9	0,6	0,4	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0
Meubles et articles d'ameublement	3,0	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Papier et produits assimilés	0,9	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Imprimerie et édition	0,5	0,4	0,4	0,3	0,3	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,0
Métaux primaires	2,2	1,8	1,6	1,4	1,2	1,0	0,8	0,6	0,4	0,2	0,0
Métallurgie	3,2	2,6	2,2	1,9	1,5	1,1	0,9	0,7	0,4	0,2	0,0
Fabrication de machines	2,5	1,8	1,4	1,0	0,5	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0
Matériel de transport	0,5	0,4	0,3	0,3	0,2	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Produits électriques	3,7	3,1	2,5	1,9	1,3	0,7	0,6	0,4	0,3	0,1	0,0
Produits minéraux non métalliques	2,9	2,3	2,0	1,6	1,3	1,0	0,8	0,6	0,4	0,2	0,0
Produits du pétrole et du charbon	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Produits chimiques	2,2	2,0	1,8	1,5	1,3	1,1	0,9	0,7	0,4	0,2	0,0
Produits manufacturés divers	3,5	1,7	1,4	1,2	0,9	0,7	0,5	0,4	0,3	0,1	0,0
Total	2,3	2,0	1,7	1,4	1,1	0,7	0,6	0,4	0,3	0,2	0,0

NOTE Les chiffres ont été arrondis à une décimale près.
SOURCE Conseil économique du Canada.

Graphique 1

Évolution de la protection pour l'ensemble des importations dans le cadre de l'accord de libre-échange, Canada et États-Unis, 1989-1998



SOURCE Estimations du Conseil économique du Canada fondées sur les barèmes de droits de douane en vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (décembre 1987), avec l'aide du Bureau des négociations commerciales à Ottawa. Les taux de base pour les importations totales, en 1988, sont fondés sur les pondérations de la production qui figurent dans le Document n° 331 du Conseil; ces taux sont respectivement de 3,8 % et de 2,3 % pour le Canada et les États-Unis.

pressions politiques intérieures. À la suite des rondes successives de réductions tarifaires appliquées sous l'égide du GATT, le recours aux barrières ou mesures non tarifaires (BNT) s'est accentué[15]. Au nombre des BNT, on note les mesures de limitation volontaire des exportations (LVE) prises par les pays exportateurs, les arrangements de commercialisation ordonnée (ACO), les restrictions quantitatives (contingents), les obstacles de nature technique liés aux normes, à la santé et à la sécurité, les remises et remboursements (*drawbacks*) de droits de douane, les mesures de protection spéciale (droits compensatoires, sauvegardes et antidumping), les subventions, les politiques discriminatoires des gouvernements en matière de marchés publics, etc.

Les BNT ont été une source importante de tension dans le commerce entre le Canada et les États-Unis depuis un certain temps. L'augmentation progressive du surplus commercial du Canada avec les États-Unis a mené, dans ce pays, à l'application de dispositions législatives compensatoires dont les plus connues ont été les mesures de sauvegarde à l'endroit des importations de bardeaux et de bardeaux fendus et les droits compensatoires qui ont frappé les importations de porc et de contreplaqué de bois résineux. En raison de ces initiatives et du projet de loi omnibus sur le commerce international qui est présentement devant le Congrès, l'accès du Canada au marché américain se trouve menacé; il existe une incertitude considérable au Canada à l'heure actuelle devant la montée du protectionnisme aux États-Unis et les répercussions défavorables que cela pourrait avoir sur les exportations, la production et l'emploi au Canada.

Dans le Document n° 331, nous avions énuméré et quantifié la plupart des obstacles non tarifaires existants au commerce des biens entre les deux pays. Nos estimations des BNT (en équivalence tarifaire) rendaient compte de l'effet des mesures de protection spéciale, des limitations volontaires à l'exportation, des contingents, des interdictions (fondées sur des normes en matière de santé et de sécurité), des permis d'importation, ainsi que des évaluations discrétionnaires pour fins de douane pratiquées dans les deux pays. L'équivalence tarifaire d'une BNT mesure la variation en pourcentage dans le prix à l'importation d'un produit donné dans le pays importateur.

Nos estimations indiquent que les BNT (en équivalence tarifaire) sont, en moyenne, plus élevées aux États-Unis – où elles représentent 1,8 % de la valeur totale du commerce – qu'au Canada, où elles ne représentent que 1 % (voir le tableau 2). Comme dans le cas des droits de douane, cependant, la structure des barrières non tarifaires est semblable dans les deux pays, où on les retrouve surtout dans l'agriculture et le secteur des aliments et boissons.

L'incidence de l'accord de libre-échange sur le niveau et la structure des BNT au Canada et aux États-Unis[16]

Nous avons quantifié certaines des BNT qui doivent être supprimées dans le cadre de l'accord de libre-échange, en mesurant leur équivalence tarifaire :

- exemptions mutuelles des restrictions en vertu des lois sur l'importation de la viande, garantissant ainsi le libre commerce du bœuf et du veau;
- relèvement des contingents globaux d'importation au Canada de poulets, de dindons et d'œufs;
- suppression, aux États-Unis, des obstacles de nature technique aux exportations canadiennes de produits du porc;
- élimination des subventions canadiennes au transport des céréales de l'Ouest destinées à l'exportation vers les États-Unis; cette mesure touche principalement les exportations canadiennes de tourteaux de canola et de moulée vers les États-Unis;
- suppression des prix discriminatoires (écarts de majoration du prix) sur les vins et les spiritueux;
- suppression de tous les programmes de remise des droits de douane;
- révision de la loi canadienne sur le droit d'auteur en vue de protéger (par le biais de redevances) les signaux émis par les câblodiffuseurs américains;
- élimination des droits compensatoires imposés par les États-Unis sur les exportations canadiennes de bardeaux et de bardeaux fendus; et
- élimination des restrictions volontaires sur les exportations canadiennes de produits de l'acier vers les États-Unis.

Nos estimations des répercussions de l'accord sur les autres mesures non tarifaires indiquent que la composition actuelle des BNT (en équivalence tarifaire) va demeurer sensiblement inchangée dans les deux pays car les barrières actuelles dans les secteurs de l'agriculture et des aliments et boissons sont en grande partie épargnées par les termes de l'accord (voir l'encadré 1). Ainsi, les BNT canadiennes dans le secteur de l'agriculture vont diminuer, en moyenne, de 11,9 % (notre estimation antérieure) à 11,3 % (voir le tableau 5). De même, les BNT dans le secteur agricole aux États-Unis vont reculer, en moyenne, de 6,9 % à seulement 6,2 %.

Encadré 1

Barrières non tarifaires qui s'appliqueront encore dans le secteur de l'agriculture après la mise en place de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis

	Barrières non tarifaires	Canada	États-Unis
Blé	Subventions	X	X
Lait non transformé	Interdiction et normes	X	
Volaille (œufs, poulets et dindons)	Contingents	X*	
Porc	Droits compensatoires		X
Produits laitiers	Contrôles sur les importations et normes	X	X
Maïs	Droits compensatoires	X	
Sucre	Contingents		X*
Produits de la viande autres que les viandes rouges	Normes sanitaires	X*	X*

X Les barrières non tarifaires existantes vont demeurer en place.
* Les barrières non tarifaires vont être modifiées légèrement suite à l'accord de libre-échange.
SOURCE Estimations des auteurs, Ottawa, 1988.

Tableau 5

Barrières non tarifaires au Canada et aux États-Unis : incidence en vertu des hypothèses du Document n° 331 du Conseil et de l'accord intervenu entre le Canada et les États-Unis (réel)

Pourcentage en équivalence tarifaire, selon la classification entrées-sorties

	Canada		États-Unis	
	Document n° 331	Réel	Document n° 331	Réel
Industrie :				
Agriculture	11,90	11,26	6,90	6,24
Exploitation forestière	0,10	0,10	0,20	0,15
Pêche, chasse et piégeage	0,00	0,00	0,00	0,00
Mines métalliques	0,00	0,00	0,00	0,00
Combustibles minéraux	0,00	0,00	0,00	0,00
Mines non métalliques	0,00	0,00	0,40	0,40
Services miniers	0,00	0,00	0,40	0,40
Aliments et boissons	9,00	6,93	8,50	7,75
Produits du tabac	0,00	0,00	0,60	0,60
Produits en caoutchouc et en matière plastique	0,07	0,07	0,40	0,40
Produits du cuir	4,20	4,20	0,00	0,00
Textiles	0,10	0,00	0,40	0,40
Bonneterie	0,00	0,00	0,40	0,40
Vêtement	0,00	0,00	0,40	0,40
Produits du bois	0,00	0,00	12,90	3,97
Meubles et articles d'ameublement	0,00	0,00	0,83	0,83
Papier et produits assimilés	0,00	0,00	0,30	0,30
Imprimerie et édition	0,80	0,80	0,20	0,20
Métaux primaires	1,30	1,30	4,20	0,04
Métallurgie	0,90	0,88	1,00	0,63
Fabrication de machines	0,90	0,90	3,00	2,96
Matériel de transport	0,23	0,00	0,00	0,00
Produits électriques	0,90	0,90	0,10	0,10
Produits minéraux non métalliques	0,00	0,00	0,01	0,01
Produits du pétrole et du charbon	0,00	0,00	0,00	0,00
Produits chimiques	0,00	0,00	1,20	1,20
Produits manufacturés divers	0,90	0,90	0,20	0,20
Total	1,00	0,74	1,80	1,22

SOURCE Conseil économique du Canada, mars 1988.

Bien que l'effet global ne soit pas très important, il demeure que l'accord entraînera la disparition des restrictions quantitatives imposées par les États-Unis sur les bardeaux et les produits de l'acier canadiens, de même que la suppression des BNT au Canada sur les vins et les spiritueux (écarts de majoration des prix) et sur les pièces d'automobile (programmes de remise de droits de douane) – voir le tableau 6.

En somme, l'accord commercial canado-américain n'aura qu'une incidence très modeste sur le niveau des BNT que nous avions répertoriées dans le Document n° 331. Ainsi, les BNT canadiennes passent, en moyenne, de 1 % à un peu plus de 0,7 % (en équivalence tarifaire), ce qui représente une diminution d'environ 25 %. Du côté américain, elles passent de 1,8 % à un peu moins de 1,2 %, une réduction de 30 %. Par conséquent, les gains au chapitre de la production, de l'emploi et des revenus réels qui découleront de l'accord de libre-échange conclu entre le Canada et les États-Unis seront sensiblement moins importants que ceux que laissait entrevoir, dans notre étude antérieure, l'hypothèse d'une entente de libre-échange intégral.

Les politiques d'approvisionnement du gouvernement fédéral

L'accord de libre-échange canado-américain a relancé les efforts en vue d'une plus grande ouverture des marchés publics fédéraux aux fournisseurs d'outre-frontière. Les deux dispositions les plus importantes de l'accord au chapitre des marchés publics sont les suivantes :

- un abaissement du seuil d'accessibilité aux marchés publics en vertu du Code du GATT, qui passe de 171 000 $ US (238 000 $ Can) à 25 000 $ US (33 000 $ Can); et

- une plus grande transparence des procédures de contestation des soumissions dans les marchés publics, en vue d'assurer un traitement plus équitable des fournisseurs éventuels de l'autre pays.

Les deux gouvernements fédéraux ont conjointement estimé la valeur totale des nouveaux marchés publics qui pourraient être ouverts à la concurrence dans le cadre de l'accord de libre-échange. Les négociateurs canadiens et américains ont ainsi évalué à 400 millions de dollars (Can) les nouveaux appels d'offres du gouvernement du Canada auxquels pourraient participer des soumissionnaires américains et à 3 milliards de dollars (Can) les achats additionnels du gouvernement des États-Unis qui pourraient être ouverts aux fournisseurs canadiens. Une comparaison des estimations des nouveaux achats publics ouverts à la concurrence en vertu de l'accord de libre-échange et des estimations du potentiel offert par les marchés publics que nous avions faites dans notre étude précédente indique qu'une grande partie des achats des gouvernements fédéraux dans les

Tableau 6

Élimination des barrières non tarifaires dans le cadre de l'accord de libre-échange
Pourcentage en équivalence tarifaire, selon le produit et le genre de barrière

Description générale du produit :	Type de barrière non tarifaire	Catégorie d'ES correspondante	Barrière supprimée (par catégorie ES de produit, en pourcentage)	
			Canada	États-Unis
1 Œufs, poulets et dindons	Contingents d'importation, 1989	Animaux vivants (2) Autres produits agricoles (3)	2,0	–
2 Bœuf et veau	Lois sur l'importation de la viande, 1989	Animaux vivants (2) Produits de la viande (14)	1,0	3,5
3 Porc	Suppression des barrières techniques, 1991	Animaux vivants (2)	1,0	2,5
4 Tourteau de canola et moulée	Subventions canadiennes au transport des céréales de l'Ouest, 1991	Aliments pour animaux (18) Farine, blé, moulée (19)	3,1	–
5 Produits contenant du sucre	Suppression des restrictions quantitatives aux États-Unis pour les produits contenant 10 % ou moins de sucre au poids (sec)	Sucre (21)	–	1,5
6 Bardeaux de cèdre fendus	Droit de douane aux États-Unis éliminé en 1991	Autres matériaux de bois (38)	–	20,0
7 Aciers spéciaux	Droit de douane aux États-Unis éliminé en octobre 1991 (restriction volontaire des exportations)	Produits du fer et de l'acier (45)	–	9,50
8 Pièces de véhicules automobiles	Programme de remise de droits supprimés sur une période de 8 ans, commençant en 1989	Pièces de véhicules automobiles (56)	1,1	–
9 Vins et spiritueux	Suppression des écarts de majoration des prix sur une période de 7 ans, débutant en 1989	Boissons alcoolisées (24)	25,0	1,0
10 Câblodiffusion	Révision de la Loi canadienne sur le droit d'auteur; application graduelle sur une période de 10 ans, débutant en 1989	Radio et télédiffusion (75)	1,0	–
11 Redevances pour opérations douanières	Élimination, en 1994, de la redevance de 0,17 % prélevée par les États-Unis	S'applique à toutes les catégories de produits ES	–	0,17

Note : Les effets de certaines dispositions de l'accord portant sur les BNT, notamment en ce qui a trait aux effets de l'harmonisation des barrières techniques et aux mécanismes de règlement des différends, ne peuvent être pleinement quantifiés et nous n'en avons pas tenu compte ici. Les effets liés aux dispositions sur les marchés publics ne figurent pas dans le tableau parce qu'ils ne sont pas très significatifs dans le cadre de l'accord; d'ailleurs, nous les traitons comme quantités plutôt que comme équivalences tarifaires pour les fins des simulations.

deux pays n'est pas couverte par les dispositions de l'accord. L'annexe 1304.3 de l'« Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis » donne la liste de tous les biens FSC (*Federal Supply Classification*) qui sont inclus ou exclus en vertu de l'accord. En outre, l'entente ne touche pas aux marchés publics réservés aux petites entreprises ou aux entreprises appartenant à des représentants de groupes minoritaires dans les deux pays.

En appliquant la méthodologie employée dans le Document n° 331, nous avons évalué l'incidence de l'accord au chapitre des marchés publics fédéraux sur les importations et les exportations, par groupe de produits. Cette méthode part de l'hypothèse que la différence observée entre les propensions moyennes à importer du gouvernement fédéral et du secteur privé est entièrement attribuable à une pratique discriminatoire qui favorise les fournisseurs nationaux au détriment des fournisseurs étrangers (voir l'appendice B). Il ressort de nos calculs qu'une libéralisation des échanges au niveau des marchés publics entraînerait une augmentation des exportations canadiennes à destination des États-Unis de l'ordre de 140 millions de dollars (aux prix de 1985) et une augmentation des importations en provenance de ce pays de l'ordre de 128 millions de dollars, soit une hausse des exportations nettes du Canada d'environ 12 millions de dollars (voir le tableau 7). Il faut signaler, toutefois, que les valeurs de la propension à importer sont fondées sur des observations historiques qui étaient, elles-mêmes, fonction d'une conjoncture économique et commerciale particulière, et que la propension à importer peut varier sensiblement dans un contexte de libre-échange. Par conséquent, nos estimations des exportations et importations supplémentaires doivent être interprétées avec prudence.

Dans le Document n° 331, nous faisions valoir qu'un accord de libre-échange intégral entre les deux pays dans le domaine des marchés publics de biens ferait augmenter les exportations nettes du Canada à destination des États-Unis d'environ 800 millions de dollars (aux prix de 1984). Qu'est-ce qui explique l'écart considérable entre les deux estimations ? Notre analyse nous incite à penser que deux facteurs sont largement responsables de la différence observée. En premier lieu, comme nous l'avons déjà indiqué, la part des achats totaux des gouvernements qui est ouverte à la concurrence des fournisseurs de l'autre pays est très petite en comparaison des estimations que nous avions retenues dans le Document n° 331. En second lieu, il semblerait qu'en vertu de l'accord intervenu, le Canada ait obtenu l'accès aux marchés publics pour des groupes de produits dont le ratio d'importation aux États-Unis est inférieur, dans l'ensemble, à la propension moyenne à importer dans l'économie américaine (rapport entre les importations totales aux États-Unis et la DNB).

Tableau 7

Marchés publics dans le cadre de l'accord canado-américain de libre-échange : importations supplémentaires du Canada et des États-Unis
En milliers de dollars, aux prix de 1987

		Importations canadiennes en provenance des États-Unis	Importations américaines en provenance du Canada
1	Céréales	0	0
2	Animaux vivants	11	7
3	Autres produits agricoles	0	0
4	Produits forestiers	0	0
5	Poisson débarqué	0	0
6	Produits de la chasse et du piégeage	0	0
7	Minerais et concentrés de fer	0	0
8	Autres minerais et concentrés	0	0
9	Charbon	0	0
10	Huiles minérales brutes	0	0
11	Gaz naturel	0	0
12	Minéraux non métalliques	22	893
13	Services destinés à l'exploitation minière	0	0
14	Produits de la viande	0	0
15	Produits laitiers	0	0
16	Produits du poisson	0	0
17	Préparations de fruits et légumes	0	0
18	Aliments pour les animaux	0	0
19	Farine, blé, semoule et autres céréales	0	0
20	Céréales de table et produits de boulangerie	0	0
21	Sucre	0	0
22	Produits alimentaires divers	1 576	2 513
23	Boissons gazeuses	0	0
24	Boissons alcoolisées	0	0
25	Tabac conditionné non manufacturé	0	0
26	Cigarettes et tabac manufacturé	0	0
27	Pneus et chambres à air	393	0
28	Autres produits en caoutchouc	0	0
29	Produits manufacturés en plastique	0	0
30	Cuir et produits du cuir	0	0
31	Filés et fibres chimiques	0	0
32	Tissus	0	0
33	Autres produits textiles	373	15
34	Chaussettes et tricots	0	0
35	Vêtements et accessoires	393	627
36	Bois de construction et grumes	0	0
37	Placages et contre-plaqués	1 205	823
38	Autres matériaux fabriqués en bois	0	0
39	Meubles et articles d'ameublement	3 358	2 608
40	Pâte	0	0
41	Papier journal et autres papiers	0	0
42	Papier et produits assimilés	2 950	762
43	Imprimerie et édition	0	0
44	Publicité, imprimés	0	0
45	Produits du fer et de l'acier	210	0
46	Produits de l'aluminium	0	0
47	Cuivre et produits d'alliages de cuivre	0	0

Tableau 7 (fin)

		Importations canadiennes en provenance des États-Unis	Importations américaines en provenance du Canada
48	Produits du nickel	0	0
49	Autres produits de métaux non ferreux	0	0
50	Chaudières, réservoirs et tôles	895	146
51	Produits de charpente fabriqués en métal	179	909
52	Autres produits fabriqués en métal	0	8 119
53	Machines agricoles	1 341	0
54	Autres machines industrielles	22 920	58 837
55	Véhicules automobiles	7 602	5 678
56	Pièces de véhicules automobiles	0	0
57	Autre matériel de transport	2 013	4 955
58	Appareils électroménagers et récepteurs	2 453	273
59	Autres produits électriques	8 601	7 698
60	Ciment et produits en béton	188	92
61	Autres produits minéraux non métalliques	420	29 423
62	Essence et mazout	282	0
63	Autres produits du pétrole et du charbon	1 699	5 441
64	Produits chimiques industriels	0	0
65	Engrais	141	273
66	Produits pharmaceutiques	0	0
67	Autres produits chimiques	0	10 634
68	Matériel scientifique	65 463	0
69	Autres produits manufacturés	3 354	0
	Total	128 041	140 726

Tout considéré, les dispositions de l'accord visant les marchés publics n'auront qu'une incidence limitée sur les exportations et les importations canadiennes. Il est donc à prévoir que leur effet sur la production et l'emploi au Canada sera également modeste.

Amélioration de la productivité dans le secteur manufacturier : économies d'échelle et rationalisation

Les recherches menées au Conseil sur la productivité du travail au Canada et aux États-Unis ainsi que les données comparatives sur le revenu par habitant indiquent que la piètre performance du secteur manufacturier canadien au chapitre de la productivité explique plus de la moitié de l'écart observé entre les deux pays dans la productivité de la main-d'œuvre et le revenu par habitant (environ 9 %) en 1986. À l'heure actuelle, la productivité dans le secteur de la fabrication au Canada est inférieure d'environ 25 % à celle observée dans le même secteur aux États-Unis[17].

La productivité peu élevée du secteur manufacturier au Canada est généralement attribuée à des conditions de production inefficientes, telles que des usines de taille sous-optimale, des séries de production trop courtes, une diversité excessive des produits et un manque de concurrence. L'incapacité d'atteindre une taille de production suffisante et de réaliser les économies d'échelle particulières aux produits dans le secteur manufacturier canadien est considérée comme étant le résultat de l'étroitesse du marché intérieur et de la protection tarifaire relativement élevée dont jouissent les fabricants installés au Canada. Par conséquent, on fait valoir qu'une libéralisation des échanges entre le Canada et les États-Unis, en donnant accès à un vaste marché et en favorisant une plus grande concurrence, donnera la possibilité aux manufacturiers canadiens de tirer profit des économies d'échelle et de la spécialisation et d'améliorer leur productivité, contribuant ainsi à faire augmenter la productivité globale et les revenus réels dans l'économie canadienne.

En situation de libre-échange, les manufacturiers canadiens pourraient bénéficier de trois types d'économies d'échelle : les économies liées à la taille de l'industrie, les économies associées à la taille de l'usine (rationalisation des opérations) et celles découlant de la spécialisation de la production. Les premières correspondent à la diminution des coûts moyens résultant de la hausse du niveau de production de l'ensemble de l'industrie. Les sources les plus importantes d'économies de ce type sont liées au volume d'achat des matériaux et de la publicité, à la spécialisation et à la quantité des ressources en présence, à une meilleure organisation de la production, etc.

Outre les économies imputables à la taille de l'industrie, le libre-échange pourrait contribuer à une amélioration significative de la productivité en étant à l'origine de changements dans la *structure* des industries manufacturières. Le secteur manufacturier au Canada compte une forte propor-

tion (près de 70 %) de petites usines de taille sous-optimale dont les coûts unitaires de production sont supérieurs à la moyenne. La suppression des barrières tarifaires et l'intensification de la concurrence provenant des importations devraient forcer les entreprises manufacturières canadiennes à rationaliser leurs opérations et à réduire leurs coûts moyens. Une plus grande concurrence sur le marché intérieur entraînera une diminution du nombre d'installations de production de taille sous-optimale par le jeu des fusions et acquisitions. En d'autres termes, la restructuration industrielle induite par le libre-échange fera probablement augmenter la taille moyenne des usines de fabrication au Canada, permettant aux manufacturiers de profiter des économies d'échelle associées à la taille des installations. Dans une industrie de fabrication, l'importance des gains éventuels dans la productivité de l'ensemble des facteurs (diminution du coût moyen) attribuables à la restructuration (rationalisation) dépend du nombre d'usines de taille sous-optimale, de leur part de la production totale de l'industrie et de la sensibilité des coûts moyens d'une usine aux variations dans la taille des installations.

Estimations de la productivité

Notre examen des estimations empiriques des paramètres d'échelle dans 20 industries manufacturières de la classification à deux chiffres nous incite à conclure que les rendements d'échelle augmenteraient légèrement en fonction de la taille de l'industrie (économies d'échelle liées à la taille de l'industrie) dans le secteur de la fabrication au Canada après l'entrée en vigueur d'un accord de libre-échange avec les États-Unis. Au niveau agrégé, les valeurs obtenues varient entre 0,95 et 1,06 pour le paramètre d'échelle, avec une valeur médiane de 1,03, ce qui indique des rendements d'échelle marginalement croissants. Ce résultat obtenu pour l'ensemble du secteur manufacturier vaut également dans le cas des industries prises séparément. Les valeurs estimées du paramètre se situent dans un intervalle étroit variant entre 1,0 et 1,10 (voir le tableau 8).

Tel que nous l'avons déjà mentionné, près de 70 % des usines dans les industries manufacturières au Canada ont une taille inférieure au seuil d'efficience minimale applicable. Ces usines ne représentent que 20 % de la production totale de leur industrie et elles affichent des coûts moyens passablement élevés (voir le tableau 8). Par conséquent, les gains d'efficience que l'on peut attendre d'une rationalisation (restructuration de l'industrie par une intégration des petits établissements) pourraient être importants même si les économies liées à la taille de l'industrie s'avèrent modestes. Les estimations dont nous disposons montrent que si toutes les usines sous-optimales fonctionnaient au seuil d'efficience minimale, les coûts totaux unitaires pourraient diminuer, en moyenne, de 3,8 % dans le secteur manufacturier (voir le tableau 8). Étant donné

Tableau 8

Économie de coût moyenne attribuable à la rationalisation des industries manufacturières au Canada

Fondé sur des données de 1979

	Paramètre[1] d'échelle	Nombre total d'usines	Production sous-optimale en 1979 (en % de la production totale)[2]	Proportion des usines sous-optimales (%)	Désavantage moyen au niveau des coûts dû à la production sous-optimale (%)	Estimation de la productivité (%)
Aliments et boissons	1,19	4 795	26,76	69,2	4,16	8,9
Produits du tabac	1,00	26	..	..	0,00	0,0
Produits en caoutchouc et en matière plastique	1,01	999	8,41	61,4	1,15	1,5
Produits du cuir	1,04	447	27,40	68,0	3,28	4,6
Textiles	1,03	967	15,08	42,0	3,59	5,0
Bonneterie	1,04	281	22,13	55,7	2,24	2,9
Vêtement	1,02	2 179	38,16	69,0	2,75	3,6
Produits du bois	1,02	3 208	21,33	76,2	3,49	4,9
Meubles et articles d'ameublement	1,03	2 190	22,78	74,4	3,73	4,4
Papier et produits assimilés	1,10	732	56,89	42,6	6,73	9,7
Imprimerie et édition	1,01	4 083	37,98	93,7	5,08	4,8
Métaux primaires	1,00	441	12,27	25,5	1,03	1,5
Métallurgie	1,04	4 862	19,46	69,8	3,79	4,7
Fabrication de machines	1,00	1 491	19,16	81,0	2,50	3,8
Matériel de transport	1,00	1 216	1,43	13,4	5,10	11,0
Produits électriques	1,06	1 076	33,89	76,0	6,94	9,1
Produits minéraux non métalliques	1,08	1 566	29,86	71,4	5,53	6,2
Produits du pétrole et du charbon	1,02	108	..	..	1,00	5,9
Produits chimiques	1,02	1 212	17,15	62,9	2,15	3,2
Produits manufacturés divers	1,05	2 693	15,21	75,1	6,61	8,5
Moyenne pondérée des industries de la classification à deux chiffres	1,06	34 578	19,65	69,3	3,81	6,1

1 Une valeur supérieure à 1 signifie des rendements d'échelle croissants; une valeur inférieure à 1 signifie des rendements décroissants; alors qu'une valeur égale à 1 signifie des rendements constants.

2 Pourcentage de la production totale de l'industrie attribuable aux usines sous-optimales.

3 Fondé sur les coûts totaux, y compris le coût des intrants intermédiaires.

4 Fondé sur les données touchant à la valeur ajoutée (production nette) et la productivité globale des facteurs. Seulement la moitié des économies de coûts possibles (fondées sur la production brute) imputables à la rationalisation (col. 3) sont présumées se matérialiser dans le cadre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Celles-ci sont ensuite converties en valeur ajoutée en les multipliant par le ratio de la production brute à la valeur ajoutée (pour chacune des industries). Pour un exposé détaillé sur la méthode de pondération, voir Hulten (1978) et Jorgensen (1980).

Source P. S. Rao, « U.S.-Canada productivity gap, scale economies and the gains from freer trade: A review article », Conseil économique du Canada, document polycopié.

que la production brute du secteur manufacturier représente plus de 60 % du produit national brut, les gains au niveau de la production et des revenus réels de cette seule source, sans tenir compte des effets indirects possibles, pourraient être de l'ordre de 2 %.

Naturellement, ces économies ne se matérialiseraient pas du jour au lendemain mais plutôt sur une longue période marquée par des rajustements substantiels et la modernisation des installations de production. Une observation importante doit être faite à ce point-ci. Même lorsque certaines usines opèrent à des niveaux de production sous-optimaux (à des coûts plus élevés) il ne s'ensuit pas automatiquement qu'elles sont inefficientes. Elles peuvent produire plus d'articles exclusifs ou spécialisés que les entreprises à faible coût de l'industrie – produits pour lesquels il n'y a qu'une demande limitée. Dans les cas où l'entreprise est spécialisée dans des *niches* de produits particulières, on ne devrait pas escompter que le libre-échange entraîne toujours une expansion de la taille des installations.

La variabilité interindustrielle considérable que l'on observe dans les gains de productivité potentiels et les écarts marqués dans le nombre d'usines optimales et sous-optimales au sein des diverses industries signifient que les industries faibles et celles qui comptent un nombre élevé d'établissements inefficients feront face à de sérieuses difficultés d'adaptation. Cela est particulièrement vrai dans le cas des industries manufacturières de biens non durables, comme celle du papier et des produits assimilés, celle de l'imprimerie et de l'édition, celle des produits manufacturés divers et celle des aliments et boissons. Ces industries comptent une proportion élevée d'usines de petite taille, peu efficientes, et le pourcentage estimatif des économies de coûts qui pourraient découler d'une rationalisation y est plus élevé que la moyenne de l'ensemble du secteur manufacturier. Ainsi, dans l'industrie de l'imprimerie et de l'édition, près de 94 % de tous les établissements existants, représentant 38 % de la production de l'industrie, ont une taille inférieure au seuil minimum de coût moyen, ce qui laisse penser qu'une restructuration en profondeur de ce secteur pourrait se produire.

La rationalisation d'une industrie demande un certain temps et inflige souvent des coûts sociaux aux collectivités et aux travailleurs qui doivent affronter la réalité d'une fermeture d'usine. Heureusement, dans la majorité des cas, les usines n'ont pas à fermer leurs portes. Au contraire, avec une nouvelle gestion ou de nouveaux investissements (ou les deux), elles peuvent connaître un nouvel essor, se renforcer et augmenter leur production et leur chiffre d'affaires. Qui plus est, le secteur manufacturier canadien est très dynamique, quelle que soit sa productivité relative par rapport à celle du même secteur aux États-Unis. À chaque année, entre 2 000 et 3 000 nouveaux établissements entrent en opération alors qu'à peu près le même nombre se fusionnent à d'autres

entreprises ou cessent leurs activités. En règle générale, le nombre des nouvelles usines dépasse celui des fermetures (voir Conseil économique, 1988).

En stimulant la concurrence sur le marché intérieur, la libéralisation du commerce pourrait contribuer à combler en partie l'écart de productivité et de revenu réel de diverses autres façons : en accélérant la réaffectation des ressources des industries en déclin vers les industries en croissance, en favorisant l'adoption plus rapide des nouvelles technologies et en contribuant à une plus grande souplesse des marchés.

Les facteurs qui n'ont pas été intégrés dans le modèle

Jusqu'ici, nous avons traité des effets probables de l'accord de libre-échange sur les droits de douane, les barrières non tarifaires, les marchés publics et la productivité du secteur manufacturier. Ces estimations serviront à leur tour à simuler les répercussions de l'accord sur l'économie canadienne. Mais il est important de préciser que plusieurs aspects de l'accord se prêtent difficilement à une évaluation quantitative et ne peuvent être intégrés au modèle. Par conséquent, les résultats de nos simulations ne rendent pas compte de l'incidence de ces dispositions sur l'économie canadienne. Dans le chapitre qui suit, nous décrivons brièvement la plupart des élements non quantifiables du traité de libre-échange en indiquant leurs conséquences probables pour le Canada. Un examen détaillé des diverses clauses de l'accord par grand secteur ainsi que de leurs effets attendus sur l'économie canadienne est présenté au chapitre 4.

Les dispositions de l'accord de libre-échange dans les secteurs de l'agriculture, de l'énergie, des investissements étrangers directs et des services (y compris les services financiers), conjuguées au mécanisme de règlement des différends devraient assurer au Canada un accès plus sûr et plus libre au marché américain dans l'avenir (voir le chapitre 4). Il est généralement reconnu qu'un meilleur accès au marché des États-Unis contribuera à réduire sensiblement l'incertitude dans les milieux d'affaires canadiens et à accroître la confiance des investisseurs dans l'économie canadienne, ce qui devrait avoir un effet bénéfique sur les investissements de source étrangère aussi bien que nationale au Canada.

Nous n'avons pu tenir compte des éléments suivants dans notre modèle :

- La disparition des barrières tarifaires dans les industries agro-alimentaires va intensifier la concurrence dans le secteur canadien de la transformation des produits alimentaires. Contrairement à leurs concurrentes américaines, les entreprises canadiennes de conditionnement des aliments achètent leurs matières premières auprès d'offices de mise en marché qui pratiquent des

prix plus élevés que ceux déterminés par le marché. Il est à prévoir qu'une pénétration accrue des importations dans le cadre de l'accord de libre-échange incitera les entreprises de conditionnement des produits alimentaires au Canada à faire pression en vue d'une révision des programmes canadiens de gestion de l'offre et l'adoption progressive d'un système de prix de marché pour les denrées agricoles. Un meilleur fonctionnement des industries agro-alimentaires, suscité par la concurrence des importations, pourrait faire baisser les prix à la consommation (voir la section sur l'agriculture au chapitre 4).

- Les dispositions de l'entente de libre-échange dans le domaine de l'énergie garantissent dorénavant aux exportateurs canadiens de pétrole, de gaz naturel, d'uranium, de potasse et d'hydro-électricité un accès plus sûr et plus ouvert au marché des États-Unis. La sécurité d'accès au marché américain pourrait réduire l'incertitude associée à la demande future pour les produits énergétiques et ainsi amener une augmentation notable des investissements dans le secteur de l'énergie (voir la section sur l'énergie au chapitre 4).

- Les dispositions relatives au « traitement national » et au « droit d'établissement » dans les industries de services, de concert avec l'accès temporaire au marché du pays voisin (circulation plus libre des gens d'affaires entre les deux pays), pourraient faire surgir d'importantes nouvelles possibilités commerciales aux États-Unis pour les entreprises canadiennes du secteur des services. En outre, la concurrence accrue provenant des entreprises américaines de services est susceptible d'amener une amélioration de l'efficience dans ce secteur au Canada ainsi qu'une réduction des prix et une meilleure qualité de service pour les consommateurs canadiens (voir la section sur les services au chapitre 4).

- La suppression des barrières au commerce et à l'investissement dans le secteur des services financiers pourrait améliorer la qualité du service, élargir le choix qui s'offre aux consommateurs et réduire l'écart entre les taux d'intérêt sur les prêts et les dépôts (voir la section sur les services financiers au chapitre 4).

- Le relèvement des seuils d'examen des acquisitions d'entreprises canadiennes par des intérêts américains et le régime de traitement national accordé aux investissements provenant du pays partenaire pourraient rendre le marché canadien sensiblement plus attrayant pour les investisseurs des États-Unis et entraîner une augmentation des investissements américains au Canada.

- L'élimination des programmes de remise de droits de douane dans l'industrie de l'automobile conjuguée à la disposition de l'accord visant à restreindre principalement les avantages du Pacte de l'automobile aux Trois Grands (constructeurs nord-américains) pourrait décourager de

nouveaux investissements provenant de pays tiers dans ce secteur au Canada, notamment si l'avantage dont jouit le Canada au niveau des coûts à l'heure actuelle ne se maintient pas. Les fabricants de petites pièces, qui écoulent principalement leur production sur le marché après vente, se verront forcés de restructurer leurs opérations et de devenir plus concurrentiels. De même, les constructeurs canadiens de camions lourds ne sont présentement pas concurrentiels et la production de ce secteur risque de se déplacer vers les États-Unis (voir la section sur l'industrie de l'automobile au chapitre 4).

En résumé, nous ne sommes pas en mesure de modéliser certaines des dispositions importantes de l'accord de libre-échange canado-américain. Dans l'ensemble, toutefois, notre analyse nous incite à penser que l'effet net de ces facteurs non quantifiables sur l'économie canadienne pourrait être positif et significatif. Par conséquent, les résultats de nos simulations sous-estiment vraisemblablement les répercussions favorables de l'accord pour le Canada.

3 Les scénarios de libre-échange

À partir de nos estimations des effets de l'accord de libre-échange sur les barrières tarifaires et non tarifaires dans les deux pays, de l'incidence sur les exportations et les importations canadiennes des dispositions de l'accord touchant aux politiques d'approvisionnement des gouvernements fédéraux, de même que des gains de productivité éventuels dans le secteur manufacturier découlant des économies d'échelle et d'une rationalisation des activités de production (dont il a été question dans le chapitre précédent), nous avons élaboré deux scénarios de référence du libre-échange bilatéral. Notre objectif est d'évaluer à la fois les effets transitoires (1989-1998) et les répercussions à plus long terme de l'accord canado-américain de libre-échange sur l'économie canadienne.

Simulation 1 : Le premier scénario vise à examiner les effets sur l'économie canadienne de la suppression des barrières tarifaires au commerce des *biens* entre le Canada et les États-Unis, tel que convenu aux termes de l'accord de libre-échange.

Simulation 2 : Dans le deuxième scénario, des gains de productivité calculés spécifiquement pour 20 industries manufacturières viennent s'ajouter à la suppression des barrières tarifaires. Nous ne faisons intervenir ici aucun changement dans la productivité du secteur primaire, de l'industrie de la construction et des industries de services.

Comme pour les recherches publiées dans le Document n° 331, nous avons fait la simulation des deux scénarios à l'aide du modèle CANDIDE 3.0, dans l'hypothèse d'un taux de change flexible. Le scénario de référence ne comporte aucune modification de la politique commerciale au-delà des réformes convenues entre les partenaires. Dans ce scénario, le taux de chômage diminue graduellement pour se fixer aux environs de 6,6 % alors que le taux d'inflation (IPC) demeure autour de 3,5 % durant toute la période.

Les simulations ne tiennent pas compte d'une éventuelle abolition des programmes de subventions dans les deux pays, conformément aux hypothèses de recherche de l'étude antérieure. (Pour l'instant, l'entente sur le libre-échange n'aborde pas la question des subventions aux producteurs.) On trouvera un exposé détaillé sur le niveau et la structure des subventions aux entreprises au Canada et aux États-Unis dans l'ouvrage de Magun, Rao et Lodh (1987).

Nous avons également supposé, comme dans l'étude précédente, que la masse monétaire s'ajuste en réponse aux variations du PNB nominal et des taux d'intérêt dans les deux scénarios, et que la Banque du Canada laisse les taux d'intérêt nominaux fluctuer en fonction des attentes inflation-

nistes. En d'autres termes, nous faisons l'hypothèse que les taux d'intérêt réels demeurent constants aux niveaux du scénario de référence. Dans le modèle CANDIDE 3.0, le taux de change ($ US/$ Can) augmente lorsque les attentes inflationnistes diminuent et lorsque la balance des paiements de base s'améliore (la somme du compte courant et du compte de capital), et vice versa. L'écart dans les taux d'intérêt réels à court terme joue aussi un rôle important dans la détermination du taux de change.

La perte de recettes du gouvernement fédéral causée par l'abolition des droits de douane au Canada est compensée par un accroissement des impôts sur le revenu des particuliers, de sorte que le déficit budgétaire du gouvernement fédéral ne s'élève pas au-dessus du niveau fixé dans les deux scénarios de référence. Cette contrainte est imposée dans le but d'isoler l'effet purement imputable au commerce.

Tel que dans le Document n° 331, l'incidence de l'accord au niveau des salaires, des prix et du taux de change est déterminée de façon endogène dans notre modèle. Dans le modèle CANDIDE, les prix au niveau de la demande finale, dont l'indice des prix à la consommation, correspondent à la somme pondérée des prix à l'importation et des prix des intrants représentant la valeur ajoutée (intérieure), où les coefficients de pondération sont déterminés par la part d'importation contenue dans les biens en question. Mais dans le modèle CANDIDE, les facteurs de pondération varient aussi en fonction des changements dans le rapport entre les prix à l'importation et les prix sur le marché intérieur. La réduction des barrières tarifaires se répercute donc pleinement sur les consommateurs et les producteurs par le truchement d'une baisse des prix à l'importation sur une période de trois ans.

Cependant, il n'y a aucun lien direct entre les prix à l'importation et les prix intérieurs (déflateurs du PIB) dans le modèle CANDIDE. Les prix sur le marché intérieur sont surtout influencés par les taux de salaire, la productivité, la variable représentant le taux d'utilisation de la capacité et celle traduisant le degré de resserrement du marché du travail (le taux de chômage chez les hommes d'âge moyen) dans chaque industrie. Par conséquent, dans les deux simulations du libre-échange, les prix intérieurs diminuent avec le temps en réponse à la baisse des attentes inflationnistes, à l'augmentation du taux de change et à l'amélioration de la productivité. Toute variation dans l'écart entre les prix à l'importation et les prix (de la production) sur le marché intérieur fait donc augmenter la part des biens importés, amenant une détérioration du solde du compte courant de la balance des paiements. À l'opposé, dans l'hypothèse d'un prix unique (prix accepté tel quel) les prix sur le marché intérieur répondent pleinement aux changements dans les prix à l'importation. Il s'ensuit que les effets du libre-échange sur les prix, le revenu réel et l'emploi,

tels que nous les mesurons, devraient être moins élevés qu'en vertu de l'hypothèse d'un prix unique.

De même, l'incidence de l'accord de libre-échange sur les dépenses d'investissement est déterminée de façon endogène. Dans le modèle CANDIDE 3.0, les dépenses de capital pour les bâtiments et les machines et le matériel de production varient en fonction du niveau de la production, du taux d'utilisation de la capacité, du taux d'intérêt réel, de la rentabilité (le ratio du prix de la production au coût des facteurs) et des stimulants à l'investissement. En outre, la suppression des barrières tarifaires doit entraîner une baisse du coût des machines et du matériel importés relativement au prix de la production, ce qui devrait stimuler les investissements dans les machines et le matériel. Dans le modèle CANDIDE, les dépenses d'investissement (induit) sont donc assez sensibles à l'évolution de la conjoncture économique. Toutefois, le modèle CANDIDE ne peut capter les changements dans l'*investissement autonome* engendrés par le libre-échange (par suite de l'adoption plus rapide de la nouvelle technologie, de la modernisation des usines et du matériel de production, des investissements faits par des tiers, de la confiance accrue des investisseurs, etc.).

Suppression des barrières commerciales

La suppression des droits de douane canadiens encore en vigueur après la ronde de négociations de Tokyo ainsi que des barrières non tarifaires figurant aux tableaux 3, 4 et 5 est prise en compte par le biais d'un rajustement des prix à l'importation et à l'exportation correspondants dans le modèle, pondérés en fonction de la part des États-Unis dans les exportations et les importations totales (par produit).

Dans le cas des États-Unis, l'élimination des droits de douane qui subsistaient après les négociations de Tokyo et des barrières non tarifaires énumérées aux tableaux 3, 4 et 5 est incorporée au modèle en rajustant les volumes d'exportation. Les variations en pourcentage dans les volumes d'exportation sont calculées en multipliant les changements en pourcentage dans les prix à l'exportation découlant des modifications apportées aux barrières tarifaires et non tarifaires par les élasticités-prix à l'exportation. Ces variations sont ensuite multipliées par les volumes d'exportation du scénario de référence pour obtenir des variations égales du volume d'exportation (ajustements constants). Dans la plupart des cas, les élasticités-prix à l'exportation du modèle CANDIDE ont été employées. Dans les quelques cas où les élasticités du modèle CANDIDE prennent des valeurs extrêmes (trop grandes ou trop petites) nous leur avons assigné une valeur unitaire.

Dans notre modèle, la libéralisation des pratiques des gouvernements fédéraux de part et d'autre de la frontière en matière de marchés publics prend la forme d'un ajustement du niveau des importations et des exportations (par produit) fondé sur les estimations qui figurent au tableau 7.

Rajustement pour tenir compte des gains de productivité

Les estimations des économies de coûts (amélioration de la productivité de l'ensemble des facteurs) permises par une rationalisation des activités dans 20 industries manufacturières, établies à partir des données sur les coûts totaux (production brute) sont présentées dans la colonne 5 du tableau 8. Toutefois, les économies de coûts (gains de productivité) éventuellement réalisées dans le secteur manufacturier pourraient être inférieures à leur niveau potentiel pour les deux raisons qui suivent.

Premièrement, ces estimations sont basées sur les données du recensement de 1979. Depuis, les taux d'intérêt réels élevés, la dure récession de 1981-1982 et la lente reprise qui a suivi, ainsi que la concurrence plus vive provenant des produits d'importation ont forcé un grand nombre d'entreprises à rationaliser leurs opérations. Cela signifie qu'une part des gains de productivité attendus d'une rationalisation des activités et des économies d'échelle pourrait déjà avoir été réalisée ou le sera au cours de la période de transition envisagée dans le scénario de référence, peu importe que l'accord de libre-échange se concrétise ou non. Deuxièmement, le rythme rapide du changement technologique dans les communications et les médias électroniques ainsi que le taux de croissance élevé des innovations portant sur les produits font en sorte que la taille de l'usine est devenue un facteur moins important dans l'amélioration de la productivité.

Pour chaque industrie, nous avons estimé les gains de productivité qui pourraient découler d'une rationalisation des activités de production suite à l'élimination de toutes les barrières tarifaires dans le cadre d'un accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Compte tenu des considérations qui précèdent, nous avons fait l'hypothèse que seulement la moitié des économies de coûts permises par une rationalisation se matérialiseraient. Les gains de productivité estimés varient entre un maximum de 11 %, dans l'industrie du matériel de transport, et un minimum de 0 %, dans l'industrie des produits du tabac (dernière colonne du tableau 8). Pour l'ensemble du secteur manufacturier, la hausse de productivité estimative, pondérée en fonction de la production des différentes industries, s'élève à 6,1 % (basée sur la notion de la valeur ajoutée) pour toute la période de transition. Ce résultat signifie que le taux d'accroissement de la productivité dans le secteur manufacturier passerait, sur une base annuelle, d'un niveau moyen de 3 % (au cours des années récentes) à environ 3,6 %.

Les résultats des simulations – les répercussions à long terme

À l'aide de nos estimations des effets de la suppression des barrières tarifaires entre les deux pays dans le cadre de l'accord de libre-échange et des gains de productivité escomptés dans les industries manufacturières (tels que présentés au chapitre 2), nous avons simulé les répercussions à long terme de l'accord sur la production et l'emploi, par secteur et par province.

Dans le Document n° 331, le scénario de référence ne va que jusqu'en 1996, alors que le retrait graduel des droits de douane s'étend sur une période de 10 ans commençant en 1989. Par conséquent, en 1996, seulement 80 % environ des droits de douane canadiens auront été supprimés. Il faut donc prévoir que les effets à long terme dont nous faisions état dans le Document n° 331 ne se concrétisent pleinement que vers 1998. Bien entendu, le rythme des gains résultant du libre-échange au niveau de la DNB réelle et de l'emploi dépendront également du taux d'accroissement de la productivité.

Pour contourner la difficulté que pose l'évaluation des effets à plus long terme, nous avons suivi le même cheminement que celui décrit dans l'étude antérieure. Dans la simulation 1, toutes les barrières tarifaires sont supprimées d'un seul coup, en 1987, pour permettre au modèle de prendre en compte toutes les répercussions de l'accord de libre-échange et de montrer les résultats d'équilibre (effets à long terme) à la fin de la période de simulation (1996). De la même façon, dans la simulation 2, nous avons fait l'hypothèse que tous les gains de productivité étaient réalisés en 1987. Il faut signaler, toutefois, que le plein impact de l'accord de libre-échange sur l'économie canadienne ne se fera sentir que vers 1998. L'incidence réelle de l'accord au cours des cinq premières années sera sensiblement moins grande que celle, à plus long terme, qui ressort des scénarios en raison des dispositions transitoires de l'accord.

Les résultats à plus long terme montrent que l'accord de libre-échange engendrera une hausse de la production, de l'emploi et du revenu réel, et que ces gains seront répartis assez également entre les régions. Cependant, l'ampleur des gains futurs dépend de la capacité et de la volonté des manufacturiers canadiens de saisir les possibilités commerciales considérables que laisse entrevoir le libre-échange et de rationaliser leurs opérations de manière à devenir plus efficients. En d'autres mots, l'importance des gains à retirer de l'accord sera déterminée en bonne partie par les hausses de productivité que nous enregistrerons.

Les résultats d'ensemble

Les répercussions macro-économiques à long terme de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis sont présentées dans les tableaux 9 à 11. Les résultats que nous avons obtenus, dans les deux scénarios (simulation 1 et simulation 2) indiquent que le libre-échange devrait faire baisser les prix, stimuler l'investissement et la productivité, hausser les salaires réels, accroître la production et l'emploi et renforcer le dollar canadien.

La suppression des barrières tarifaires (principalement des droits de douane) dans les deux pays devrait se traduire par une diminution d'environ 4 %, en moyenne, des prix à l'importation. Une réduction des prix des produits importés signifie de meilleurs prix pour les consommateurs et les producteurs. En retour, la baisse des prix à la consommation entraînera une augmentation des salaires réels. Toutefois, il faut se rappeler qu'une partie de ces gains sera absorbée par une hausse de l'impôt sur le revenu destinée à combler la perte des recettes tirées des droits de douane.

Une baisse des prix de la demande finale (prix des biens de consommation et des biens d'investissement) résultant d'une diminution des prix à l'importation, associée à un mouvement à la hausse de la productivité, amorcerait littéralement un « cycle » de baisses des prix et des salaires et d'augmentations du taux de change (voir le tableau 11). Il en découle que les prix en général et les prix à la consommation en particulier seraient sensiblement plus bas à long terme dans un contexte de libre-échange. Ainsi, la suppression bilatérale des barrières tarifaires (droits de douane, principalement) fera reculer l'indice des prix à la consommation de 3,3 % d'ici 1998 (simulation 1). En outre, si le libre-échange s'accompagne de gains de productivité, par suite d'une rationalisation des activités de production et des économies d'échelle, l'IPC fléchira de 5,5 %, donnant ainsi une forte impulsion aux salaires et aux revenus en termes réels (simulation 2, tableau 5).

L'abolition des barrières au commerce fera augmenter le volume des exportations et des importations. Cependant, étant donné que les droits de douane imposés par le Canada sont plus élevés que ceux qui s'appliquent aux États-Unis, les importations devraient augmenter davantage que les exportations au Canada. En outre, à plus long terme, l'accroissement de l'activité économique en termes réels et la vigueur du secteur de la consommation et de celui des investissements contribueraient à accélérer la croissance des importations et à déséquilibrer le compte courant de la balance des paiements. Nos résultats montrent en effet que les importations croîtraient à un rythme de 3,9 % alors que les exportations ne progresseraient qu'à un taux de 2,2 % (simulation 2, tableau 10). Le fléchissement des exportations nettes (aggravation du solde du compte courant) se traduirait par une perte équivalant à 0,6 % de la DNB (voir les tableaux 9 et 10).

Tableau 9

Les effets macro-économiques à long terme (1998) du libre-échange entre le Canada et les États-Unis : les principaux indicateurs

	Document n° 331	Nouveaux résultats
	Différence en pourcentage	
Indicateur :		
DNB (en $ de 1981)		
Simulation 1	1,6	0,7
Simulation 2	3,3	2,5
IPC (indice)		
Simulation 1	–3,6	–3,3
Simulation 2	–5,7	–5,5
Productivité (DNB par personne employée)		
Simulation 1	0,2	0,2
Simulation 2	0,7	0,7
Taux de salaire réel (par heure-personne)		
Simulation 1	1,9	1,0
Simulation 2	3,0	2,3
Revenu disponible réel		
Simulation 1	1,7	0,7
Simulation 2	3,1	2,3
Dépenses d'investissement (en $ de 1981)		
Simulation 1	4,0	2,2
Simulation 2	7,0	5,0
	Différence de niveau	
Emploi (en milliers)		
Simulation 1	189	76
Simulation 2	350	251
Population active (en milliers)		
Simulation 1	82	32
Simulation 2	154	115
Taux de chômage (en pourcentage)		
Simulation 1	–0,6	–0,3
Simulation 2	–1,3	–0,9
Solde budgétaire total du gouvernement (en milliards de $)		
Simulation 1	3,2	–0,9
Simulation 2	5,2	2,5
Solde du compte courant (en milliards de $)		
Simulation 1	–3,0	–4,1
Simulation 2	–4,0	–5,0

SOURCE Modèle CANDIDE, version 3.0, janvier 1988.

Tableau 10

Taux de variation de la demande finale à long terme (1998)
En termes réels

	Simulation 1		Simulation 2	
	Document n° 331	Nouveaux résultats	Document n° 331	Nouveaux résultats
Dépenses des consommateurs	2,2	1,1	4,1	3,0
Dépenses des gouvernements en biens et services	–0,1	–0,1	–0,1	–0,2
Formation de capital	4,0	2,2	7,0	5,0
Exportations de biens et services	1,5	0,9	2,7	2,2
Importations de biens et services	3,6	2,3	4,9	3,9
Dépense nationale brute	1,6	0,7	3,3	2,5

SOURCE Modèle CANDIDE, version 3.0, janvier 1988.

Tableau 11

Réaction à long terme (1998) des salaires et des prix au libre-échange entre le Canada et les États-Unis

Différence en pourcentage

	Document n° 331	Nouveaux résultats
Prix à l'importation (indice)		
Simulation 1	-7,0	-5,6
Simulation 2	-7,5	-6,3
IPC (indice)		
Simulation 1	-3,6	-3,3
Simulation 2	-5,7	-5,5
Déflateur du PIB (indice)		
Simulation 1	-2,4	-2,7
Simulation 2	-5,1	-5,4
Coût unitaire de la main-d'œuvre		
Simulation 1	-2,2	-2,5
Simulation 2	-3,5	-4,2
Taux de salaire horaire		
Simulation 1	-1,7	-2,3
Simulation 2	-2,7	-3,2
Taux de salaire réel (par heure-personne)		
Simulation 1	1,9	1,0
Simulation 2	3,0	2,3
Taux de change ($ US/$ Can)		
Simulation 1	4,2	3,2
Simulation 2	4,8	4,0

SOURCE Modèle CANDIDE, version 3.0, janvier 1988.

Mais la croissance des dépenses de consommation et des investissements résultant de l'amélioration du revenu réel et de la baisse des prix des machines et du matériel importés suffirait amplement à compenser la baisse des exportations nettes, se soldant ainsi par une augmentation de la production et de l'emploi.

Les gains au niveau du revenu disponible réel et la baisse du taux d'épargne personnelle, qui résultent des taux moins élevés d'inflation et de chômage, expliquent la vigueur du secteur de la consommation. Ainsi, dans la simulation 2, les dépenses de consommation sont 3,0 % plus élevées que dans le scénario de référence (voir le tableau 10).

La croissance de l'activité économique, le coût moins élevé des machines et du matériel importé, les taux plus élevés d'utilisation de la capacité de production et l'amélioration des marges d'autofinancement devraient également contribuer à une augmentation significative des investissements. Dans la simulation 2, la formation de capital progresse à un taux de 5 % (voir le tableau 10).

En résumé, les résultats de nos simulations montrent que l'accord de libre-échange avec les États-Unis se traduirait, à plus long terme, par une hausse sensible de la production et de l'emploi au Canada. D'ici 1998, l'accord ferait croître la DNB à un taux annuel d'environ 2,5 % et l'emploi, à un taux de 1,8 %. Toutefois, en l'absence de gains de productivité dans le secteur manufacturier, l'impulsion donnée par l'entente de libre-échange à la production, l'emploi et les revenus réels serait beaucoup plus modeste. La simulation 1 montre en effet que la progression de la production et de l'emploi n'est que d'environ 30 % de celle estimée dans la simulation 2 (voir le tableau 9).

Nous avons procédé à d'autres simulations pour retracer les effets temporaires de l'accord de libre-échange au cours de la période de transition. L'impact de l'accord sur l'économie canadienne serait plutôt limité à court et à moyen termes, comparativement aux effets à long terme dont nous avons fait état dans ce qui précède. Par ailleurs, l'effet de stimulation se ferait sentir davantage au niveau de la DNB qu'au niveau de l'emploi au cours des cinq premières années d'application de l'accord[18].

Pourquoi les effets transitoires sont-ils restreints ? Premièrement, la suppression des barrières tarifaires dans les deux pays se fera de façon graduelle, sur une période de 10 ans, à compter de 1989. Ainsi, en 1993, seulement 65 %, environ, des droits de douane canadiens et américains auront été abolis. Par conséquent, l'incidence positive de l'accord de libre-échange sur les prix et les salaires réels et, partant, sur la production et l'emploi, ne se manifestera que graduellement.

Deuxièmement, les répercussions favorables sur l'économie canadienne de l'abolition des barrières non tarifaires se feront pour la plupart sentir après 1990. Troisièmement, comme nous l'avons déjà mentionné, la rationalisation attendue en réponse aux effets du libre-échange dans le secteur manufacturier ne se produira que progressivement. Enfin, l'influence de la productivité sur les prix, le revenu réel, les dépenses des consommateurs, l'investissement et l'emploi ne se fera pleinement sentir qu'avec le temps, en raison des décalages importants qui existent dans les rapports entre ces variables. Par exemple, on estime que l'incidence de ces réformes sur la production et l'emploi ne se manifestera pleinement qu'après un délai de trois ans.

En somme, les effets favorables à long terme de l'accord de libre-échange sur la production, l'emploi et le revenu réel pourraient être significatifs. Cependant, les effets à court et à moyen termes seront vraisemblablement modestes en raison de l'application par étapes des réductions tarifaires et du caractère graduel des gains de productivité.

L'incidence sur la production et l'emploi par industrie

Les Canadiens ne sont pas seulement préoccupés par l'impact global de l'accord de libre-échange, mais aussi par ses effets éventuels au niveau des régions et des diverses industries. En intégrant les résultats d'ensemble obtenus avec le modèle CANDIDE 3.0 au modèle d'entrées-sorties de Statistique Canada, nous avons pu estimer les effets à plus long terme (jusqu'à 1998) de l'accord de libre-échange canado-américain sur la production et l'emploi par industrie. La répartition sectorielle des répercussions globales de l'accord sur la production et l'emploi est présentée aux tableaux 12 à 15.

Dans la simulation 2, l'incidence du libre-échange bilatéral sur la production et l'emploi est significative et positive (simulation 2, tableaux 12 et 13), les gains y étant accaparés à près de 90 % par le secteur primaire, celui de la construction et celui des services. L'emploi dans le secteur des services croît à un rythme élevé en réponse à l'augmentation de la demande intérieure. Ainsi, près de 65 % de tous les nouveaux emplois seraient créés dans quatre industries de ce secteur – le commerce de gros, le commerce de détail, les services personnels et les services commerciaux (voir le tableau 13). Les gains substantiels anticipés au niveau de la production et de l'emploi dans le secteur des services sont une indication des effets indirects que pourrait avoir le libre-échange et de l'importance de ce secteur dans l'économie canadienne.

Au sein du secteur manufacturier, les industries de biens non durables devraient, dans l'ensemble, profiter davantage du libre-échange que les industries de biens durables. Cependant, six des sept

Tableau 12

Incidence à long terme sur le PIB de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, par industrie (simulation 2)

	Changement net dans le PIB	Variation en pourcentage
	En millions de $ de 1981	
Incidence positive		
Construction	2 070	6,76
Finances, assurances et immeuble	1 801	3,84
Commerce de détail	1 357	3,96
Commerce de gros	790	2,97
Transport et entreposage	708	2,13
Divertissements et loisirs	656	2,97
Restauration et hébergement	586	4,06
Imprimerie et édition	421	7,76
Services d'utilité publique	406	2,21
Aliments et boissons	376	3,20
Métaux primaires	337	5,17
Agriculture	327	2,23
Santé et éducation	306	2,95
Services miniers	289	8,42
Services commerciaux	171	4,95
Services personnels et autres services	126	0,81
Combustibles minéraux	114	0,67
Produits du bois	113	2,18
Papier et produits assimilés	36	0,85
Métallurgie	85	1,35
Minéraux non métalliques	79	2,72
Fabrication de machines	66	0,91
Vêtement	47	2,19
Matériel de transport	36	0,33
Exploitation forestière	35	1,09
Communications	28	1,19
Mines non métalliques	17	0,89
Meubles et articles d'ameublement	15	1,13
Mines métalliques	13	0,29
Pêche, chasse et piégeage	10	1,17
Pétrole et charbon	9	1,28
Produits du tabac	1	0,12
Sous-total	7 610	
Incidence négative		
Produits du cuir**	-16	-3,44
Bonneterie**	-16	-3,48
Produits manufacturés divers**	-31	-1,60
Produits chimiques	-50	-0,64
Textiles**	-76	-3,29
Produits en caoutchouc et en matière plastique**	-95	-2,46
Produits électriques**	-268	-4,50
Sous-total	-552	
Total	7 058	2,5

** Industries touchées négativement dans le Document n° 331.

SOURCE Conseil économique du Canada.

Tableau 13

Incidence à long terme sur l'emploi de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, par industrie (simulation 2)

	Changement net dans l'emploi	Variation en pourcentage
Incidence positive		
Commerce de détail	59 626	3,11
Construction	37 454	5,07
Finances, assurances et immeuble	30 327	3,02
Restauration et hébergement	23 607	2,12
Services commerciaux	19 956	1,17
Commerce de gros	15 720	2,34
Services personnels et autres services	10 281	0,67
Transport et entreposage	8 753	1,77
Imprimerie et édition	8 422	6,08
Agriculture	7 192	1,80
Aliments et boissons	6 375	2,00
Santé et éducation	5 859	3,46
Mines	4 984	1,69
Métaux primaires	4 971	2,93
Divertissements et loisirs	4 560	1,71
Produits du bois	1 963	1,64
Électricité et autres services d'utilité publique	1 956	1,34
Vêtement	1 561	1,73
Métallurgie	1 396	1,01
Communications	1 163	0,43
Minéraux non métalliques	1 054	1,55
Papier et produits assimilés	981	0,61
Fabrication de machines	838	0,66
Exploitation forestière	658	0,50
Matériel de transport	584	0,30
Meubles et articles d'ameublement	456	0,91
Pêche, chasse et piégeage	273	0,88
Pétrole et charbon	106	0,77
Produits du tabac	8	0,10
Sous-total	261 084	
Incidence négative		
Produits chimiques	-366	-0,34
Bonneterie**	-510	-2,64
Produits du cuir**	-552	-2,06
Produits manufacturés divers**	-913	-1,42
Textiles**	-1 266	-2,05
Produits en caoutchouc et en matière plastique*	-1 642	-1,72
Produits électriques**	-4 535	-3,38
Sous-total	-9 784	
Total	251 300	1,80

** Industries touchées négativement dans le Document n° 331.

SOURCE Conseil économique du Canada.

Tableau 14

Incidence à long terme sur le PIB de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, par industrie (simulation 1)

	Changement net dans le PIB	Variation en pourcentage
	En millions de $ de 1981	
Incidence positive		
Construction	1 159	3,79
Commerce de détail	1 003	2,93
Finances, assurances et immeuble	963	2,05
Commerce de gros	463	1,74
Métaux primaires	434	6,65
Restauration et hébergement	401	2,78
Transport et entreposage	315	0,95
Divertissements et loisirs	305	1,38
Santé et éducation	186	1,79
Services d'utilité publique	180	0,99
Imprimerie et édition	178	3,29
Aliments et boissons	145	1,24
Services commerciaux	126	3,66
Agriculture	124	0,85
Mines	120	0,44
Services personnels et autres services	82	0,53
Produits du bois	78	1,51
Exploitation forestière	8	0,26
Pêche, chasse et piégeage	6	0,71
Sous-total	6 276	
Incidence négative		
Vêtement	0	-0,01
Pétrole et charbon	-2	-0,32
Produits du tabac	-5	-0,75
Produits du cuir**	-40	-8,37
Meubles et articles d'ameublement	-44	-3,29
Minéraux non métalliques	-45	-1,55
Bonneterie**	-57	-12,64
Papier et produits assimilés	-103	-1,01
Communications	-162	-1,11
Matériel de transport	-177	-1,60
Produits manufacturés divers**	-187	-9,70
Métallurgie	-224	-3,56
Fabrication de machines	-235	-3,26
Textiles**	-281	-12,18
Produits en caoutchouc et en matière plastique**	-364	-9,38
Produits chimiques**	-422	-5,41
Produits électriques**	-870	-14,61
Sous-total	-3 218	
Total	3 058	0,60

** Industries touchées négativement dans le Document n° 331.

SOURCE Conseil économique du Canada.

Tableau 15

Incidence à long terme sur l'emploi de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, par industrie (simulation 1)

	Changement net dans l'emploi	Variation en pourcentage
Incidence positive		
Commerce de détail	32 054	1,67
Construction	15 020	2,03
Finances, assurances et immeuble	12 743	1,27
Restauration et hébergement	11 764	1,06
Services commerciaux	6 882	0,40
Commerce de gros	6 706	1,00
Services personnels et autres services	5 104	0,33
Métaux primaires	4 636	2,73
Transport et entreposage	2 991	0,61
Imprimerie et édition	2 585	1,87
Santé et éducation	2 500	1,48
Divertissements et loisirs	2 418	0,90
Aliments et boissons	2 072	0,65
Agriculture	1 986	0,50
Mines	1 759	0,60
Produits du bois	974	0,82
Électricité et autres services d'utilité publique	637	0,44
Pêche, chasse et piégeage	120	0,39
Exploitation forestière	112	0,09
Sous-total	113 064	
Incidence négative		
Vêtement	-6	-0,01
Pétrole et charbon	-22	-0,16
Produits du tabac	-36	-0,42
Minéraux non métalliques	-579	-0,85
Communications	-842	-0,31
Meubles et articles d'ameublement	-976	-1,95
Produits du cuir**	-979	-3,66
Papier et produits assimilés	-999	-0,63
Matériel de transport	-1 188	-0,61
Bonneterie**	-1 364	-7,07
Fabrication de machines	-2 026	-1,59
Produits chimiques**	-2 828	-2,62
Métallurgie	-2 889	-2,09
Textiles**	-3 457	-5,61
Produits manufacturés divers**	-3 735	-5,82
Produits en caoutchouc et en matière plastique**	-4 468	-4,70
Produits électriques**	-10 670	-7,95
Sous-total	-37 064	
Total	76 000	0,55

** Industries touchées négativement dans le Document n° 331.

SOURCE Conseil économique du Canada.

industries touchées défavorablement par l'accord commercial (appartenant toutes au secteur manufacturier) sont des industries de biens non durables : produits en caoutchouc et en matière plastique, produits du cuir, textiles, bonneterie, produits chimiques, produits manufacturés divers et produits électriques. À l'heure actuelle, ces industries jouissent d'une protection plus grande au Canada qu'aux États-Unis; elles sont donc susceptibles de connaître des transformations structurelles importantes. De même, l'industrie du meuble et des articles d'ameublement, celle de la métallurgie et celle de la fabrication de machines sont davantage protégées au Canada qu'aux États-Unis (voir le tableau 2). Mais dans ces industries, les gains indirects du libre-échange devraient facilement compenser les effets négatifs directs.

L'industrie des produits du bois, celle des métaux primaires et celle de l'imprimerie et de l'édition profiteraient proportionnellement plus du libre-échange que les autres industries manufacturières favorablement touchées. Les deux premières seraient avantagées par la disparition des BNT imposées par les Américains sur les exportations canadiennes de bardeaux et de produits de l'acier (voir le tableau 6), alors que l'industrie de l'imprimerie et de l'édition profiterait sensiblement des effets positifs indirects du libre-échange sur les revenus réels et les dépenses de consommation.

Les pertes de production et d'emplois dans les sept industries touchées négativement par le libre-échange seront vraisemblablement limitées. Dans la simulation 2, par exemple, on observe une diminution nette de 10 000 emplois (voir le tableau 13). Cette perte modeste (relativement à la création nette d'emplois et aux effectifs totaux d'environ 600 000 dans ces industries) laisse penser que les coûts d'adaptation au libre-échange seront assez restreints comparativement à l'ensemble des gains au chapitre de la production et de l'emploi. Toutefois, dans la mesure où les pertes d'emplois seront concentrées dans des régions en difficulté et dans des collectivités mono-industrielles, le libre-échange viendra accentuer les problèmes d'adaptation existants. Par ailleurs, en procurant aux Canadiens des gains considérables au niveau des revenus réels et de l'emploi total net, le libre-échange canado-américain pourrait faciliter l'adoption de nouvelles politiques gouvernementales et le renforcement des programmes sociaux actuellement en vigueur dans le but de mieux répondre aux problèmes que soulèvent les fermetures d'usines et les mises à pied.

Puisque les effets globaux sur la production et l'emploi sont sensiblement moins élevés en l'absence des gains de productivité que nous postulons pour le secteur manufacturier dans la simulation 2, les changements relatifs dans la production et l'emploi, par industrie, sont passablement différents dans le premier scénario. Ainsi, dans la simulation 1, la production et l'emploi nets régressent dans 17 des 36 secteurs. En outre, 16 des 17 industries perdantes appartiennent au secteur manufacturier. Il s'ensuit qu'il y a diminution de la production et de l'emploi pour l'ensemble du secteur (voir les résultats de la simulation 1 aux tableaux 14 et 15). Comme nous l'avons déjà mentionné, la

protection tarifaire sur les biens manufacturés est, en moyenne, beaucoup plus élevée au Canada qu'aux États-Unis. Sans les avantages compensatoires découlant de l'élimination des BNT et de la libéralisation des politiques gouvernementales d'achat aux États-Unis, et en l'absence de gains de productivité dans l'industrie canadienne, la suppression des barrières tarifaires au Canada risque de mener tout simplement à une plus grande pénétration des importations en provenance des États-Unis. C'est le facteur à l'origine de la baisse de la production et de l'emploi qui ressort des données des tableaux 14 et 15. Ces pertes sont enregistrées principalement dans les industries des produits électriques, des produits en caoutchouc et en matière plastique, des produits manufacturés divers et des textiles – tous des secteurs d'activité qui subissent les tensions du changement technologique et la concurrence des producteurs du Tiers Monde. Fait à noter, lorsque nous introduisons l'hypothèse d'une rationalisation même limitée visant à améliorer les coûts relatifs, les pertes de production et d'emplois disparaissent dans 10 industries et elles diminuent dans les sept autres.

Avant de passer à l'examen des répercussions de l'accord de libre-échange sur les provinces, nous tenons à signaler au lecteur que nos résultats sectoriels ne présentent qu'une vue d'ensemble et que les moyennes ne permettent pas de discerner les variations considérables qui existent au sein des diverses industries. La simulation 2 montre, par exemple, que sept industries sont touchées négativement par le libre-échange. Mais dans chacune de ces industries, on retrouve plusieurs sous-secteurs qui pourraient sortir gagnants de la signature d'un traité de libre-échange. Dans l'industrie des produits du cuir, les fabricants de bottes d'hiver pour dames et de chaussures de détente de haut de gamme connaîtraient probablement une expansion de leurs activités. Dans l'industrie canadienne des textiles, les tissus employés dans les confections de haute couture ainsi que les lainages pourraient être avantagés par le libre-échange. Dans l'industrie chimique, on s'attend également à ce que la pétrochimie et la production d'engrais affichent de bons résultats.

À l'inverse, les secteurs favorablement touchés par le libre-échange comptent des sous-secteurs d'activité qui sont susceptibles d'être perdants dans un contexte de libre-échange. Dans l'industrie du meuble, par exemple, les fabricants de meubles de maison pourraient se retrouver aux prises avec de sérieuses difficultés. De même, dans le secteur des aliments et boissons, la production et l'emploi risquent de diminuer dans certains segments de l'industrie de la transformation des aliments et dans l'industrie vinicole après la mise en vigueur d'un accord de libre-échange.

Répercussions sur les provinces

Afin de pouvoir élaborer des politiques de développement économique régional adéquates et évaluer correctement la répartition des coûts d'adaptation entre les diverses provinces, il est important de

disposer d'une estimation des effets régionaux d'un éventuel accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. À cette fin, nous avons transposé au niveau régional, pour chaque industrie, les effets observés au niveau national en nous servant de la répartition interprovinciale de la production et de l'emploi, par industrie, qui est implicite dans le modèle régional d'entrées-sorties de Statistique Canada. Pour chacun des deux scénarios de libre-échange, les changements dans la production et l'emploi, par province, sont présentés aux tableaux 16 à 19.

Les répercussions au niveau des provinces sont largement déterminées par les changements qui touchent les industries établies dans chacune. Étant donné que 29 industries sur 36 sortiraient gagnantes d'un accord de libre-échange dans la simulation 2, toutes les provinces connaîtraient une hausse de la production et de l'emploi. De plus, comme la plus grande partie des gains surviendraient dans les industries de services et puisque la répartition de la production et de l'emploi dans ce secteur est plus ou moins la même que celle de l'ensemble de la production et de l'emploi dans l'économie, les gains seraient répartis de façon à peu près égale entre les provinces (voir les tableaux 16 et 17).

Dans le deuxième scénario de libre-échange, les changements dans la production au niveau régional (mesurés en pourcentage de variation par rapport aux niveaux du scénario de référence) se situent dans un intervalle étroit, allant de 2,3 à 2, 9 %. La Colombie-Britannique (2,6 %), l'Alberta (2,7 %), la Saskatchewan (2,7 %), le Manitoba (2,6 %), Terre-Neuve (2,7 %), la Nouvelle-Écosse (2,6 %), le Nouveau-Brunswick (2,6 %) et l'Île-du-Prince-Édouard (2,9 %)enregistreraient des gains de production légèrement supérieurs à la moyenne (2,5 %). Ce résultat est le reflet de l'importance relative du secteur primaire dans ces provinces et des possibilités plus grandes de gains au niveau de la production et de l'emploi dans ce secteur, advenant la disparition des barrières commerciales aux États-Unis (notamment les BNT qui s'appliquent aux bardeaux, aux denrées agricoles et aux produits de la pêche). Des gains importants dans le secteur de la construction viendraient s'ajouter à ce facteur de stimulation des économies des provinces (voir le tableau 16). Les provinces de l'Atlantique profiteraient également d'une forte croissance de l'activité dans le secteur des aliments et boissons, particulièrement dans l'industrie de la transformation du poisson.

Par contre, le Québec (2,5 %) et l'Ontario (2,3 %) enregistreraient des gains de production légèrement inférieurs à la moyenne car ces provinces ont un secteur manufacturier relativement plus développé que les autres. En effet, plus des trois quarts de la production manufacturière canadienne proviennent de ces deux provinces. Étant donné que les industries touchées négativement par le libre-échange appartiennent toutes au secteur manufacturier, le Québec et l'Ontario subiront la plus grande partie de l'effet de roulement des emplois et récolteront une part élevée des gains au chapitre de l'emploi et de la production.

Tableau 16

Écart dans le niveau du PIB entre les projections du scénario de référence et la simulation 2 des effets de l'accord de libre-échange canado-américain, par province, solution à long terme

	Terre-Neuve	Île-du-Prince-Édouard	Nouvelle-Écosse	Nouveau-Brunswick	Québec	Ontario	Manitoba	Saskatchewan	Alberta	Colombie-Britannique	Canada[1]
						En millions de dollars de 1981					
Écart total	146	35	236	218	2 392	3 731	445	474	1 837	1 354	10 929
Secteur primaire	12	3	14	8	62	99	29	96	376	84	805
Secteur manufacturier											
Biens durables	1	0	4	6	89	200	16	8	41	99	463
Biens non durables	14	4	15	22	173	250	37	15	39	86	656
Construction	40	8	49	49	473	607	68	96	395	264	2 070
Services	78	20	154	132	1 595	2 575	295	260	985	821	6 935
						En pourcentage					
Écart total	2,70	2,88	2,61	2,57	2,46	2,31	2,63	2,74	2,74	2,64	2,50
Apport :						En points de pourcentage					
Secteur primaire	0,22	0,27	0,15	0,09	0,06	0,06	0,17	0,55	0,56	0,16	0,18
Secteur manufacturier											
Biens durables	0,02	0,01	0,05	0,07	0,09	0,12	0,09	0,05	0,06	0,19	0,11
Biens non durables	0,27	0,30	0,17	0,27	0,18	0,15	0,22	0,08	0,06	0,17	0,15
Construction	0,75	0,64	0,54	0,58	0,49	0,38	0,40	0,55	0,59	0,51	0,47
Services	1,45	1,66	1,70	1,56	1,64	1,59	1,75	1,50	1,47	1,60	1,59

1 Y compris le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest.

SOURCE Conseil économique du Canada.

Tableau 17

Écart dans le niveau d'emploi entre les projections du scénario de référence et la simulation 2 des effets de l'accord de libre-échange canado-américain, par province, solution à long terme

	Terre-Neuve	Île-du-Prince-Édouard	Nouvelle-Écosse	Nouveau-Brunswick	Québec	Ontario	Manitoba	Saskatchewan	Alberta	Colombie-Britannique	Canada[1]
						Nombre de personnes					
Écart total	4 029	899	6 679	6 095	58 077	94 845	11 747	8 579	30 584	28 886	251 193
Secteur primaire	229	115	554	247	1 531	2 917	503	1 013	3 996	1 673	13 106
Secteur manufacturier											
Biens durables	12	0	124	181	1 546	2 455	204	86	416	1 704	6 727
Biens non durables	398	81	252	373	3 045	4 727	733	329	892	1 267	12 098
Construction	872	218	1 145	1 036	8 668	11 176	1 581	1 527	7 142	4 034	37 454
Services	2 517	484	4 605	4 258	43 287	73 570	8 726	5 625	18 139	20 208	181 808
						En pourcentage					
Écart total	1,95	2,02	1,88	1,93	1,75	1,70	1,97	1,93	2,08	1,83	1,80
Apport :						En points de pourcentage					
Secteur primaire	0,11	0,26	0,16	0,08	0,05	0,05	0,08	0,23	0,27	0,11	0,09
Secteur manufacturier											
Biens durables	0,01	0,00	0,03	0,06	0,05	0,04	0,03	0,02	0,03	0,11	0,05
Biens non durables	0,19	0,18	0,07	0,12	0,09	0,08	0,12	0,07	0,06	0,08	0,09
Construction	0,42	0,49	0,32	0,33	0,26	0,20	0,27	0,34	0,49	0,26	0,27
Services	1,22	1,09	1,30	1,35	1,31	1,32	1,46	1,26	1,23	1,28	1,30

1 Y compris le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest.

SOURCE Conseil économique du Canada.

Les répercussions sur l'emploi au niveau des provinces sont principalement le reflet des changements qui surviendront au niveau de la production. Comme dans le cas des variations dans le niveau de la production, les changements dans l'emploi ne diffèrent pas beaucoup d'une province à l'autre (ils varient entre 1,7 et 2,0 % dans le deuxième scénario). De même, la répartition interprovinciale des gains au chapitre de l'emploi ressemble de près à la répartition des effets au niveau de la production (voir les tableaux 16 et 17).

Toutefois, si la libéralisation du commerce ne donnait pas lieu à une augmentation de la productivité manufacturière, les avantages du libre-échange s'en trouveraient considérablement réduits dans toutes les provinces étant donné que l'économie serait alors privée de l'influence positive de la productivité sur les prix, les revenus réels, les dépenses de consommation et l'investissement. En outre, la variation dans la répartition des gains entre les provinces serait un peu plus élevée que dans le deuxième scénario en raison du fait que les industries défavorisées par le libre-échange sont concentrées au Québec et en Ontario.

L'emploi et l'adaptation

Le libre-échange bilatéral avec les États-Unis créerait davantage d'emplois au Canada qu'il n'en ferait disparaître (voir le tableau 18). Ainsi, sur une période de 10 ans, 187 800 emplois disparaîtraient alors que 439 000 seraient créés, pour un gain net de 251 300 emplois. Il s'agit donc d'un rapport d'environ deux nouveaux emplois pour chaque emploi perdu. Proportionnellement, plus d'emplois sont susceptibles de disparaître dans le secteur manufacturier; nos calculs montrent en effet que 41 % des emplois perdus appartiennent à ce secteur contre 49 % pour le secteur des services, 9 % pour le secteur primaire et 1 % pour le secteur de la construction. Cependant, les gains au chapitre de l'emploi seraient répartis différemment entre les industries : le secteur manufacturier absorberait 22 % des nouveaux emplois alors que le secteur des services en récolterait 62 %, le secteur primaire, 7 %, et le secteur de la construction, 9 %.

Comme il est prévu que ces changements se dérouleront sur une période de 10 ans, nous estimons qu'environ 18 800 emplois disparaîtront à chaque année et que 43 900 nouveaux emplois seront créés suite à la mise en place d'un accord de libre-échange de vaste portée. Ces chiffres sont modestes en comparaison du roulement annuel de la main-d'œuvre, qui se situe entre 4 et 5 millions de changements d'emplois au cours d'une année normale. En d'autres termes, nous estimons que moins de 2 % du roulement des emplois dans une année serait attribuable aux effets de l'accord de libre-échange. Il semble donc que les déplacements de main-d'œuvre occasionnés par le libre-échange pourraient être absorbés assez facilement par le marché du travail au Canada. Mais les travailleurs déplacés dans les

Tableau 18

Projections des flux d'emploi au Canada suite à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (simulation 2), par industrie, 1998
En milliers

	Emplois créés	Emplois perdus	Gain net
Secteur primaire :			
Agriculture	10,9	3,8	7,2
Exploitation forestière	6,8	6,2	0,7
Pêche, chasse et piégeage	1,6	1,3	0,3
Exploitation minière	10,4	5,5	5,0
Total	29,8	16,7	13,1
Secteur manufacturier :			
Aliments et boissons	13,0	6,6	6,4
Produits du tabac	--	--	--
Produits en caoutchouc et en matière plastique	2,4	4,1	-1,6
Produits du cuir	0,2	0,8	-0,6
Textiles	0,7	2,0	-1,3
Bonneterie	--	0,5	-0,5
Vêtement	4,4	2,8	1,6
Produits du bois	8,3	6,3	2,0
Meubles et articles d'ameublement	2,2	1,7	0,5
Papier et produits assimilés	5,4	4,5	1,0
Imprimerie et édition	10,7	2,2	8,4
Métaux primaires	9,4	4,4	5,0
Métallurgie	7,9	6,5	1,4
Fabrication de machines	8,2	7,3	0,8
Matériel de transport	14,2	13,7	0,6
Produits électriques	1,0	5,5	-4,5
Minéraux non métalliques	2,7	1,7	1,1
Pétrole et charbon	0,4	0,3	0,1
Produits chimiques	2,5	2,9	-0,4
Produits manufacturés divers	1,4	2,3	-0,9
Total	95,0	76,1	18,9
Construction	39,6	2,2	37,5
Secteur des services :			
Transport et entreposage	16,2	7,4	8,8
Communications	2,9	1,7	1,2
Services d'utilité publique	4,6	2,6	2,0
Commerce de gros	25,7	10,0	15,7
Commerce de détail	68,2	8,6	59,6
Finances, assurances et immeuble	38,1	7,8	30,3
Services commerciaux	60,4	40,4	20,0
Santé et éducation	6,1	0,3	5,9
Divertissements et loisirs	5,7	1,2	4,6
Restauration et hébergement	27,8	4,1	23,6
Services personnels et autres services	19,0	8,7	10,3
Total	274,7	92,8	181,8
Ensemble des secteurs	439,1	187,8	251,3

SOURCE Conseil économique du Canada, 1988.

industries qui sont susceptibles de perdre en situation de libre-échange – comme celles des produits en caoutchouc et en matière plastique, des produits du cuir, des textiles, de la bonneterie, des produits électriques et des produits manufacturés divers – devront affronter des problèmes d'adaptation plus grands, surtout si leurs compétences sont exclusives à l'emploi qu'ils occupaient ou à l'industrie où ils travaillaient. Les personnes n'ayant qu'une faible scolarité et les travailleurs établis dans de petites localités ou en milieu rural seront sans doute plus exposés à ces difficultés d'adaptation.

La majorité des nouveaux emplois seront créés dans des catégories professionnelles du secteur des services, notamment dans les professions de bureau, la vente, les services et la gestion. La répartition selon le sexe des gains du libre-échange au chapitre de l'emploi est semblable à la répartition actuelle des hommes et des femmes sur le marché du travail (voir le tableau 19).

Comparaison avec les estimations antérieures

L'incidence simulée de l'accord de libre-échange sur la production et l'emploi dans les deux scénarios est sensiblement moins grande que ne l'indiquent les résultats présentés au Document n° 331. Dans la simulation 2, par exemple, les gains au chapitre de la production et de l'emploi ne représentent qu'entre 70 et 75 % de ceux rapportés dans la précédente étude (voir le tableau 9). Tel que nous l'avons signalé précédemment, ces effets globaux moins importants (particulièrement dans le cas de la simulation 1) changent quelque peu la répartition des gains de production et d'emploi par industrie et par province.

Quels facteurs sont responsables de cette divergence, en apparence significative, entre les deux ensembles de résultats ? Il faut se rappeler que, dans notre étude antérieure, nous avions simulé un accord hypothétique de libre-échange intégral entre le Canada et les États-Unis. Les simulations faites alors reposaient sur l'hypothèse que toutes les barrières commerciales entre les deux pays (sauf les subventions) étaient supprimées. Mais dans le cadre de l'actuel accord de libre-échange, comme il est expliqué au chapitre précédent, la plupart des BNT existantes demeurent en place. Nos calculs indiquent que seulement environ 25 % des BNT seront supprimées en vertu de l'accord (voir le tableau 5). De même, les dispositions de l'entente qui ont trait aux marchés publics fédéraux ont une portée beaucoup moins vaste que ce que nous supposions au Document n° 331 (voir le tableau 7). Par conséquent, les écarts dans les résultats sont entièrement attribuables aux différences entre les hypothèses portant sur les BNT et les politiques fédérales en matière de marchés publics. Selon nos calculs, environ 60 % de l'écart entre les deux scénarios au niveau de la production globale et de l'emploi est imputable au fait que l'accord intervenu est assez restreint au chapitre des BNT, alors que les différences au niveau des hypothèses sur les politiques d'achat fédérales expliquent l'autre 40 %.

Tableau 19

Projection de la création nette d'emplois au Canada suite à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (simulation 2), selon la profession et le sexe, 1998
En milliers

	Les deux sexes	Hommes	Femmes
Cadres et administrateurs	16,7	4,4	12,3
Professionnels des sciences naturelles	4,3	0,7	3,6
Professionnels des sciences sociales	1,8	1,0	0,8
Membres du clergé et assimilés	0,4	0,1	0,3
Enseignants	5,9	3,5	2,4
Médecins et professionnels de la santé	6,6	5,0	1,6
Praticiens des arts et des lettres	4,4	1,7	2,7
Employés de bureau	51,8	41,6	10,2
Préposés à la vente	43,2	18,5	24,7
Préposés aux services	36,5	22,0	14,5
Agriculteurs	8,4	1,7	6,7
Pêcheurs	0,4	--	0,4
Travailleurs forestiers	0,6	--	0,6
Mineurs	2,1	--	2,1
Travailleurs de la transformation	6,8	1,2	5,6
Machinistes	3,5	0,1	3,4
Fabricants	12,4	0,8	11,6
Travailleurs de la construction	28,1	0,4	27,7
Employés des transports	5,7	0,3	5,4
Manutentionnaires	4,0	0,8	3,2
Autres artisans	4,5	1,1	3,4
Travailleurs non classés	3,0	0,4	2,6
Ensemble des professions	251,3	105,5	145,8

SOURCE Conseil économique du Canada, mars 1988.

Cependant, notre estimation des gains à plus long terme au chapitre de la production globale (simulation 2) se rapproche de celle du ministère des Finances (1988). Dans les deux études également, les gains de production sont répartis de façon assez uniforme (en pourcentage) entre les provinces.

Les risques associés aux effets à long terme de l'accord de libre-échange

Jusqu'ici, nous avons traité des effets à long terme de l'accord sur la production et l'emploi par industrie et par province. Toutefois, comme nous l'avons signalé, l'ampleur de ces effets dépend avant tout de la nature des hypothèses retenues quant au contenu de l'accord ainsi que de la structure et des propriétés du modèle employé pour simuler l'impact des changements apportés. Il est donc utile d'aborder certains des facteurs positifs et négatifs qui risquent de modifier l'incidence de l'accord à plus long terme.

Les facteurs positifs

Les considérations qui suivent laissent penser que l'incidence estimative à plus long terme de l'accord bilatéral de libre-échange sur la production, l'emploi et les revenus réels pourrait être quelque peu sous-évaluée en comparaison des résultats de la simulation 2 présentés plus haut.

1 En ouvrant de nouvelles possibilités commerciales aux entreprises canadiennes et en leur offrant un accès plus sûr et plus ouvert au vaste marché des États-Unis, l'accord canado-américain de libre-échange favorisera sans doute un mouvement significatif de rationalisation, de spécialisation de la production et de modernisation dans l'industrie canadienne. Pour réaliser ces changements structurels, les sociétés canadiennes devront accroître sensiblement leurs investissements dans les installations – à la fois pour les bâtisses et le matériel de production. En outre, la confiance accrue des investisseurs découlant de l'accès plus sûr au marché des États-Unis pourrait se traduire par une hausse significative des investissements à moyen terme, notamment dans l'industrie du pétrole et du gaz et les services d'utilité publique (hydro-électricité). Qui plus est, l'entente commerciale entre le Canada et les États-Unis pourrait susciter un accroissement des investissements en provenance de pays tiers au Canada. Les fabricants étrangers pourraient ainsi juger qu'il est plus intéressant de s'installer au Canada – surtout si les coûts et le taux de change y sont plus favorables – pour approvisionner l'ensemble du marché nord-américain[19].

Mais, comme nous l'avons déjà mentionné, le modèle CANDIDE ne capte que les changements dans les investissements qui se produisent en réaction aux variations de la production, des taux d'utilisation de la capacité de production, de la rentabilité et des autres indices semblables, et ne peut saisir les

changements qui pourraient se produire au niveau de l'*investissement autonome* en rapport avec des facteurs tels que la confiance des investisseurs, la rationalisation, la spécialisation de la production, la modernisation et les investissements en provenance de pays tiers. Nos projections en ce qui concerne les investissements et les effets du libre-échange sur la production et l'emploi pourraient donc être faussées à la baisse.

Il est très difficile de mesurer l'impact d'un éventuel accord de libre-échange sur l'investissement autonome. Afin de donner au lecteur une idée de la sensibilité des valeurs obtenues quant aux effets du libre-échange sur la production et l'emploi, nous avons accru en deux étapes (1990 et 1994) la sensibilité de la réaction des investissements dans le modèle CANDIDE. Dans ce scénario sur l'investissement autonome, nous faisons l'hypothèse que l'investissement réel aura augmenté de 5 % (en sus de l'investissement induit) à la fin de la période de simulation, soit en1998. À peu près la moitié de la hausse des investissements se produit dans le secteur du pétrole et du gaz, en réaction à l'entrée plus libre des exportations canadiennes d'hydrocarbures sur le marché américain. Nous supposons que l'autre moitié de la hausse de l'investissement autonome survient dans les industries de biens durables et les services d'utilité publique.

Comme il est à prévoir, les investissements supplémentaires feraient augmenter la production, l'emploi et les revenus réels. À long terme, la DNB réelle progresserait d'environ 0,8 % et l'emploi net, de 130 000 (gains financés par l'épargne intérieure). Cependant, les accroissements de production et d'emploi entraîneraient vraisemblablement une hausse des prix (2,8 %) et une dépréciation du dollar canadien.

Si les investissements supplémentaires étaient financés par l'épargne extérieure (c'est-à-dire, par un accroissement des investissements étrangers), le dollar canadien gagnerait environ 2,5 % en termes réels, réduisant du même coup la pression à la hausse sur les prix. Un relèvement de la valeur du dollar canadien en termes réels contribuerait cependant à faire diminuer les exportations et augmenter les importations, ce qui accroîtrait sensiblement les besoins d'ajustement dans le secteur manufacturier canadien. Néanmoins, l'incidence sur la production et l'emploi n'en serait que marginalement réduite par comparaison avec le scénario du financement à même l'épargne intérieure, en raison de l'effet positif sur les dépenses de consommation des gains enregistrés dans les termes d'échange (voir ALT. 1 et ALT. 2 au tableau 20).

En somme, une augmentation modeste de l'investissement réel qui se produirait sur une période de 10 ans (peu importe qu'elle soit financée par l'épargne intérieure ou étrangère) aurait pour effet d'accroître sensiblement les répercussions prévues de l'accord à long terme sur la production et l'emploi.

Tableau 20

Risques associés aux effets macro-économiques à long terme de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis

	ALT. 1*	ALT. 2*	ALT. 3*	ALT. 4*	ALT. 5*	ALT. 6**
			Différence de pourcentage			
DNB (en dollars de 1981)	0,7	0,8	–0,4	–0,5	0,5	–0,2
IPC (indice)	0,8	2,8	–4,9	+2,5	+2,6	–0,1
Taux de change ($ US/$ Can)	1,9	–1,5	5,2	–0,8	–2,8	–0,4
Revenu disponible réel	0,5	0,2	0,1	–0,3	+0,8	–0,2
Investissement (en dollars de 1981)	5,4	5,5	0,2	–1,1	0,6	–0,5
Exportations (en dollars de 1981)	–1,1	–0,7	–0,2	–0,6	–0,1	0,0
Importations (en dollars de 1981)	1,6	0,3	1,8	–0,7	–0,1	–0,4
			Différence de niveau			
Emplois (en milliers)	119,0	130,0	10,0	–66,0	54,0	–22,0
Taux de chômage (en pourcentage)	–0,5	–0,6	+0,0	+0,2	–0,2	0,1
Solde budgétaire de l'ensemble du secteur gouvernemental (en milliards de dollars)	2,8	4,8	–10,8	2,5	–0,8	–0,8

* Déviation par rapport au scénario de l'accord de libre-échange (simulation 2).
** Déviation par rapport au scénario de référence.
ALT. 1 : investissement autonome financé par des capitaux provenant de l'étranger.
ALT. 2 : investissement autonome financé par des capitaux intérieurs.
ALT. 3 : appréciation de 10 % du dollar canadien (exogène).
ALT. 4 : substitution d'impôts indirects à l'impôt sur le revenu des particuliers.
ALT. 5 : pas d'hypothèse de neutralité en ce qui a trait aux recettes gouvernementales.
ALT. 6 : mesures commerciales possibles aux États-Unis et augmentation des sorties de capitaux d'investissement direct.

2 Les dispositions de l'accord de libre-échange dans le domaine des services (y compris les services financiers) conjuguées à une plus grande liberté de mouvement des gens d'affaires entre les deux pays devraient accroître sensiblement les possibilités commerciales qui s'offrent aux entreprises canadiennes de services sur le marché américain. L'entente aura également pour effet d'intensifier la concurrence dans le secteur des services au Canada en raison de la menace posée par la venue éventuelle des entreprises américaines de services. Les possibilités commerciales accrues et la concurrence plus vive pourraient amener une amélioration du fonctionnement des industries de services au Canada et une hausse significative de leur niveau d'efficience. Une plus grande productivité dans le secteur des services pourrait en retour gonfler les retombées positives de l'accord de libre-échange sur l'économie canadienne. Mais, comme nous le signalons au chapitre 2, il est extrêmement difficile de modéliser de tels changements dans le secteur des services. Il se peut donc que nous ayons sous-estimé les effets du libre-échange dans nos calculs. Ainsi, une simple hausse de 1 % de la productivité de l'ensemble des facteurs dans le secteur des services pourrait se traduire par une augmentation de la DNB de plus de 1 % et la création d'environ 100 000 emplois à long terme.

3 En simulant les répercussions sur l'économie canadienne de l'entente de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, nous n'avons pas tenu compte de son incidence favorable sur l'économie américaine et de l'effet d'entraînement qu'elle aurait sur les exportations canadiennes et, partant, sur la production et l'emploi au Canada. Cela constitue un autre facteur de sous-estimation de nos résultats.

4 Par ailleurs, le libre-échange avec les États-Unis pourrait favoriser l'adoption plus rapide de nouvelles technologies ainsi qu'un meilleur fonctionnement des marchés au Canada, amenant ainsi une amélioration de la productivité tant dans le secteur manufacturier que dans les autres secteurs. Ces gains d'ordre dynamique au niveau de la productivité et des revenus réels pourraient être plus importants que les gains découlant des économies d'échelle et de la rationalisation des activités de production. Puisque le modèle CANDIDE n'est pas en mesure de saisir ces gains d'ordre dynamique, les répercussions estimatives de l'accord de libre-échange pourraient être significativement faussées à la baisse.

Les facteurs négatifs

Par ailleurs, un certain nombre de considérations importantes nous incitent à penser que nos estimations des effets du libre-échange pourraient pécher quelque peu par excès d'optimisme.

1 Nos simulations des répercussions de l'accord de libre-échange indiquent que celui-ci pourrait entraîner une baisse significative des prix. Une meilleure performance au chapitre des prix, comparativement aux États-Unis, devrait déboucher sur une légère réévaluation du dollar canadien (d'environ 4 %). Cependant, comme nos résultats indiquent que les prix diminuent plus rapidement au Canada

qu'aux États-Unis, la position concurrentielle du Canada ne devrait pas être touchée de façon défavorable.

Mais plusieurs observateurs ont exprimé la crainte de voir le dollar canadien s'apprécier sensiblement suite à l'application d'un accord de libre-échange, avec une perte de compétitivité correspondante pour le secteur canadien des exportations, à moins que la Banque du Canada ne réduise délibérément l'écart qui existe entre les taux d'intérêt canadiens et américains. Selon l'argument mis de l'avant, l'accord de libre-échange ferait augmenter sensiblement la demande pour le dollar canadien (et la valeur de ce dernier) en raison de la confiance accrue des investisseurs dans l'économie canadienne et d'un afflux net de capitaux. Une appréciation du dollar canadien serait suivie par une baisse des exportations canadiennes à destination des États-Unis et une augmentation des importations en provenance de ce pays. Cette incidence négative sur le solde commercial du Canada avec les États-Unis aggraverait les problèmes d'adaptation dans le secteur manufacturier canadien et réduirait les gains au niveau de la production et de l'emploi découlant de l'entente de libre-échange.

Le modèle CANDIDE ne capte que les effets induits sur le dollar et ne rend pas compte de l'incidence des facteurs autonomes mentionnés précédemment sur la devise canadienne. Pour avoir une idée de la sensibilité de la production, de l'emploi et des exportations nettes aux variations autonomes qui peuvent survenir dans la valeur du dollar canadien, nous avons simulé l'incidence d'un gain (exogène) de 10 % dans la valeur de la monnaie canadienne. Une telle hausse ferait régresser la DNB réelle d'environ 0,4 % à long terme et, bien qu'elle causerait un léger recul de l'emploi à court et à moyen terme, elle n'aurait pas d'effet négatif durable sur l'emploi global à plus longue échéance. La baisse de l'emploi dans le secteur manufacturier, attribuable à la diminution nette des exportations, serait un peu plus que compensée par l'augmentation de l'emploi dans le secteur des services résultant de l'évolution favorable des termes de l'échange (hausse des revenus réels) et du déplacement d'activité du secteur manufacturier en faveur du secteur des services (voir la colonne ALT. 3 au tableau 20).

2 Dans nos simulations des effets du libre-échange, nous supposons que le gouvernement fédéral haussera l'impôt sur le revenu des particuliers pour récupérer les recettes perdues au chapitre des droits de douane suite à l'entrée en vigueur de l'accord de libre-échange[20]. Mais si le gouvernement fédéral choisit plutôt de compenser le manque à percevoir par une augmentation des taxes indirectes, la baisse des prix à la consommation et l'impulsion qui devrait s'ensuivre au niveau des dépenses des consommateurs, de la production et de l'emploi seront passablement moins importantes que ce qui ressort de nos estimations. Ainsi, les simulations faites à l'aide du modèle CANDIDE montrent que le recours aux taxes indirectes plutôt qu'aux impôts directs se traduirait par une baisse de 0,5 % de la production en termes réels et une diminution de l'emploi de l'ordre de 70 000 à plus long terme, en comparaison des résultats du scénario de référence (voir la colonne ALT. 4 au tableau 20). Il faut souligner, cependant,

que cette simulation est fondée sur la structure actuelle de la fiscalité indirecte et qu'elle ne tient aucunement compte du projet de taxe sur les transactions commerciales ou de celui d'une taxe sur la valeur ajoutée qui sont envisagés par le gouvernement fédéral.

3 On fait souvent valoir que, dans le cadre d'un accord bilatéral de libre-échange, un petit pays tel que le Canada subirait une détérioration de ses termes d'échange car il ne serait plus en mesure de faire varier aussi facilement le prix de ses exportations. En outre, comme les taux de droits de douane sont, en moyenne, plus élevés au Canada qu'aux États-Unis, la perte au niveau des termes d'échange pourrait être importante. Dans l'entente qu'il a conclue avec les États-Unis, le Canada a accordé une exemption tarifaire aux produits d'importation américains, plus coûteux, de préférence aux produits provenant de pays tiers tels que le Japon, la Corée, Taïwan et autres, qui sont moins coûteux. Une telle concession se traduit par une hausse du coût moyen des importations au Canada – un effet comparable à une détérioration des termes de l'échange. Or, une perte à ce niveau diminuerait les gains que l'on peut escompter retirer de l'accord de libre-échange au chapitre de la production et de l'emploi.

En résumé, on peut dire que la situation comporte des risques jouant dans un sens comme dans l'autre. Dans l'ensemble, cependant, il semble que l'incidence des facteurs positifs serait plus grande que celle des facteurs négatifs, ce qui laisse croire que l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis procurerait aux Canadiens des avantages significatifs à long terme.

Dans l'hypothèse où l'accord n'est pas appliqué

Les simulations que nous avons décrites sont fondées sur l'hypothèse que l'entente intervenue entre les deux pays sera ratifiée par le Parlement canadien et le Congrès américain. Mais cette approbation dépend de l'issue ultime du débat entre partisans et adversaires de l'accord dans sa forme actuelle, ainsi que de l'adoption des mesures législatives appropriées par l'une et l'autre assemblées. Dans sa conception même, l'accord vise à éliminer un certain nombre d'irritants commerciaux entre les deux pays; cependant, d'autres questions litigieuses restent encore à régler. Dans un échange de lettres, les deux partenaires ont réaffirmé leur intention de faire preuve de discernement au cours de la période précédant l'entrée en vigueur des dispositions de l'accord afin de ne pas compromettre l'esprit et les avantages mutuels de l'entente. Mais si cette entente ne se concrétise pas, les irritants actuels – et d'autres – sont susceptibles de se manifester à nouveau et de forcer les gouvernements à prendre action en vue de leur trouver une solution.

Dans ses Vingt-troisième et Vingt-quatrième Exposés annuels, le Conseil a signalé sa préoccupation devant la montée récente du protectionnisme aux États-Unis, lequel trouve son expression dans le projet

Encadré 2

Sanctions commerciales que pourraient prendre les États-Unis à l'endroit du Canada, fin mars 1988

	Genre d'obstacles que les États-Unis pourraient dresser	Perte éventuelle au niveau des exportations canadiennes vers les États-Unis
		En millions de $ Can
Produits :		
Bœuf et veau	Contingents globaux	20
Pommes de terre blanches récoltées à l'automne (régions de l'Atlantique et du Pacifique)	Normes sanitaires (de la part des producteurs de l'État du Maine)	5
Poisson transformé (régions de l'Atlantique et du Pacifique)	Contingents	30
Potasse (Saskatchewan et le nord de l'Ontario)	Pressions sur le Canada pour que soient augmentés les prix à l'exportation (au-dessus des seuils de l'accord du 8 février 1988)	50
Uranium (transformé)	Restrictions sur les exportations canadiennes d'uranium enrichi	20
Cuivre	Contingents et relèvement de droits de douane	3
Moulées et tourteaux de canola (exportations vers le nord-ouest des États-Unis)	Contingents	20
Bardeaux de cèdre	Les droits de douane appliqués par les États-Unis seraient maintenus après la date d'expiration prévue (janvier 1991)	50
Électricité	Restrictions quantitatives (en vertu de l'art. 232 du *Trade Expansion Act*, sur requête des producteurs de charbon du centre-est des États-Unis)	40
Aciers spéciaux	Limitation volontaire des exportations maintenue après le 1 octobre 1989	200
Automobiles	Droits compensatoires à l'endroit des programmes canadiens de remise des droits de douane à des pays tiers	10
Total		448

SOURCE Estimations des auteurs, Ottawa, 1988.

de loi omnibus sur le commerce international ainsi que dans les pressions qui s'exercent pour que soient imposés des droits de douane supplémentaires sur les importations (comme cela a été fait en 1970). Le Conseil s'est aussi interrogé sur les conséquences possibles de ces initiatives pour le Canada. À l'heure actuelle, l'humeur qui prévaut au Congrès américain semble moins influencée par un sentiment protectionniste. Il est donc peu probable qu'une surtaxe tarifaire soit appliquée de façon générale sur les importations provenant de tous les partenaires commerciaux des États-Unis – alors même que se déroulent les négociations du GATT. Mais il reste très probable que des mesures sélectives soient envisagées : droits compensatoires, restrictions quantitatives en vertu du *Trade Expansion Act*, ou encore négociation de limitations volontaires en ce qui a trait à certaines exportations vers les États-Unis.

Un certain nombre de sanctions commerciales à l'endroit du Canada ont été considérées aux États-Unis dans l'éventualité où l'accord de libre-échange serait rejeté. Si elles sont approuvées et mises en œuvre par le gouvernement américain (ou renouvelées dans le cas des bardeaux et des produits de l'acier), ces initiatives pourraient faire perdre au Canada des exportations d'une valeur d'environ 450 millions de dollars (voir l'encadré 2). Le Canada ne perdrait pas nécessairement sa cause dans tous ces dossiers, mais il est à prévoir qu'avec le temps, d'autres mesures du genre seraient adoptées.

Dans un contexte commercial hostile, on peut s'attendre à une augmentation des sorties de capitaux d'investissement ainsi qu'à un ralentissement des entrées à ce titre, alors que les entreprises choisissent d'implanter leurs nouvelles installations aux États-Unis où les risques de « harcèlement commercial » en vertu des lois américaines sont moins grands. Au cours des dernières années, le Canada a exporté plus de capital d'investissement qu'il n'en a importé, les entrées directes se situant autour de 800 millions de dollars annuellement alors que les sorties directes variaient entre 2 et 4 milliards de dollars. Nous sommes d'avis que la non-ratification du traité commercial pourrait se traduire par une hausse des sorties de capitaux de l'ordre de 500 millions à un milliard de dollars annuellement. Nous avons retenu l'estimation la plus faible pour faire une autre simulation (ALT. 6 au tableau 20), laquelle conjugue un accroissement de l'exode de capital de 500 millions de dollars avec l'incidence de nouvelles sanctions commerciales de la part des États-Unis. En comparaison avec notre scénario de référence pour l'année 1988, les résultats obtenus font voir une baisse de la production et de l'emploi au Canada. Bien entendu, cette simulation n'a qu'une valeur indicative étant donné que le Congrès américain ne s'est pas prononcé sur le projet de loi omnibus en matière de commerce international et qu'il est encore trop tôt pour dire quelles mesures protectionnistes les États-Unis pourraient prendre au cours des années à venir. Cette simulation fait tout de même ressortir les risques qui se poseraient advenant que l'entente de libre-échange ne soit pas ratifiée.

4 Analyse sectorielle

Nous avons mentionné au chapitre 2 que les résultats de nos simulations ne captent pas les effets de plusieurs dispositions importantes de l'accord de libre-échange parce qu'il est très difficile – voire impossible – de quantifier les facteurs en cause et de les faire entrer dans le modèle. Par conséquent, il est probable que nos résultats sous-estiment les retombées économiques favorables de l'entente de libre-échange au Canada. Ainsi, les termes de l'accord dans les secteurs de l'agriculture, de l'automobile, de l'énergie et des services (y compris les services financiers), en tandem avec les divers mécanismes de règlement des différends commerciaux, pourraient assurer aux exportateurs canadiens un accès plus sûr et plus libre au vaste marché américain tout en accroissant la confiance des bailleurs de fonds, ce qui entraînerait une hausse des investissements de sources aussi bien étrangères qu'intérieures au Canada.

Dans le but de contourner cette difficulté, nous présentons, dans ce chapitre, une analyse qualitative de l'incidence des aspects non quantifiables de l'accord de libre-échange dans les principaux secteurs : agriculture, automobile, énergie, services en général (y compris les services culturels), services financiers, boissons alcoolisées, investissements étrangers directs et mécanismes de règlement des différends. Cette analyse vient s'ajouter à celle des résultats de nos simulations, présentée précédemment. Pour chacun des secteurs mentionnés, nous décrivons d'abord les éléments clés de l'accord qui interviennent pour ensuite donner une appréciation qualitative de leurs effets.

L'agriculture

La réglementation et la protection élaborées dont fait l'objet le secteur agro-alimentaire au Canada et aux États-Unis ont posé certaines difficultés dans la recherche d'une solution aux différends commerciaux qui existaient dans ce domaine entre les deux pays. L'accord canado-américain représente un premier pas décisif vers une libéralisation et une harmonisation des politiques agricoles de part et d'autre de la frontière. Dans ce domaine, l'accord comporte trois grands objectifs : assurer le maintien des revenus des agriculteurs en dépit des déséquilibres de la production agricole à l'échelle mondiale, ouvrir la frontière entre les deux pays afin de faciliter le libre mouvement des denrées agricoles, et fournir un cadre préalable aux négociations multilatérales du GATT portant sur le commerce de ces produits.

La plus grande partie des exportations agricoles du Canada et des États-Unis vont à l'extérieur de l'Amérique du Nord. Mais le commerce bilatéral des produits agricoles entre les deux pays s'élève à

près de 6 milliards de dollars. En 1986, le Canada a exporté pour 2,7 milliards de dollars de denrées agricoles aux États-Unis alors qu'il en a importé pour une valeur de 3,6 milliards. Le Canada enregistre un surplus dans le commerce du bœuf, du porc et des animaux vivants, mais il accuse un déficit pour ce qui est des fruits, des légumes, des noix, des oléagineux et de certains autres produits. Une des sources de préoccupation du gouvernement canadien a été l'accès incertain au marché des États-Unis pour les viandes rouges et les animaux vivants en provenance du Canada en raison de l'application périodique de barrières non tarifaires par les autorités américaines, notamment de restrictions quantitatives.

Les principaux éléments de l'accord dans le secteur de l'agriculture sont les suivants[21] :

- élimination progressive de tous les droits de douane selon un calendrier s'étendant sur 10 ans. Cependant, pour une période de 20 ans, les deux pays conservent le droit de remettre temporairement en vigueur les droits de douane sur les fruits et légumes frais. L'industrie maraîchère canadienne devrait ainsi être en mesure de s'adapter au plus grand degré d'ouverture du marché. Cette clause, qui permet en quelque sorte de faire marche arrière, ne peut être invoquée que si la superficie cultivée pour le produit en cause au cours de l'année visée est inférieure à la moyenne des dernières années et que le prix à l'importation est tombé à moins de 90 % de la moyenne quinquennale la plus récente;

- exemption réciproque à l'égard des restrictions applicables en vertu des lois sur l'importation de la viande, amenant ainsi une plus grande certitude en ce qui a trait au commerce du bœuf et du veau;

- relèvement des contingents d'importation canadiens en ce qui concerne les poulets, les dindons et les œufs au niveau moyen des importations au cours des cinq années ayant précédé l'accord;

- le Canada bénéficiera d'une exemption à l'égard des restrictions quantitatives que pourrait appliquer le gouvernement américain, dans l'avenir, à l'importation de produits contenant 10 % ou moins de sucre;

- élimination des subventions versées par le gouvernement canadien, en vertu de la *Loi sur le transport du grain de l'Ouest*, au transport ferroviaire des produits agricoles expédiés aux États-Unis à partir des ports de la côte ouest et destinés à la consommation sur le marché américain;

- maintien des droits et obligations définis par le GATT (y compris l'article XI) pour toutes les questions relatives au commerce des produits agricoles non spécifiquement traitées dans l'accord de libre-échange. Ainsi, les producteurs laitiers canadiens pourront continuer à bénéficier d'un programme de gestion de l'offre assorti d'un régime de contrôle des importations car ceux-ci ne

sont pas touchés par l'accord de libre-échange et sont compatibles avec les obligations du Canada dans le cadre du GATT;

- suppression des permis d'importation au Canada en ce qui concerne le blé, l'orge et l'avoine, ainsi que les produits qui en sont dérivés, lorsque le niveau global de soutien accordé à ces céréales dans les deux pays devient équivalent;

- interdiction de verser des subventions à l'exportation sur les produits qui font l'objet d'un commerce bilatéral;

- adoption d'un programme de travail en vue d'harmoniser autant que possible la réglementation à caractère technique dans le but de supprimer les obstacles au commerce des produits agricoles et des aliments et boissons entre les deux pays;

- établissement d'une formule devant servir à estimer le niveau global de soutien offert dans chaque pays aux producteurs des trois céréales susmentionnées.

Incidence probable

L'accord de libre-échange accorde une exemption réciproque à l'égard des restrictions applicables en vertu des lois sur l'importation de la viande, assurant ainsi le libre commerce du bœuf et du veau. À certaines occasions par le passé, les producteurs canadiens de bœuf et de veau ont vu se réduire leurs possibilités d'exportation vers le marché américain alors que le gouvernement des États-Unis a appliqué des mesures de restriction à l'importation de la viande ou a demandé au Canada de limiter volontairement ses expéditions vers ce pays. Les deux partenaires ont aussi convenu de se consulter et de prendre des mesures en vue d'éviter les détournements de flux commerciaux advenant que l'un des deux pays applique, à l'endroit d'un pays tiers, les dispositions de sa législation en matière d'importation de viande. Tel que noté auparavant, le bœuf et le veau en provenance du Canada bénéficieront d'un accès beaucoup plus sûr au marché américain, où ces produits sont concurrentiels et ont marqué des progrès considérables au cours des années récentes. La reconnaissance réciproque des méthodes d'inspection pourrait faciliter encore davantage les exportations de bœuf et de veau canadiens vers les États-Unis.

Dans le cadre de l'accord de libre-échange, les permis exigés par le Canada pour l'importation du blé, de l'orge, de l'avoine et des produits dérivés de ces céréales seront supprimés dans le cas des importations en provenance des États-Unis lorsque le niveau global de soutien accordé aux producteurs américains sera le même qu'au Canada. Les évaluations faites récemment indiquent que l'aide

offerte est plus élevée à l'heure actuelle aux États-Unis dans le cas du blé et de l'orge alors qu'elle est à peu près équivalente pour l'avoine. Par conséquent, les permis d'importation au Canada pour les deux premières céréales ne disparaîtront vraisemblablement pas dans le futur immédiat. L'article 705 permet aux deux pays d'imposer ou de rétablir des mesures de restriction à l'égard des importations de céréales ou de produits dérivés si celles-ci augmentent sensiblement à la suite de modifications importantes aux programmes de soutien de la production céréalière.

Les offices canadiens de commercialisation vont pouvoir continuer à jouer leur rôle de régulateur de la production intérieure et à imposer indirectement des prix de soutien dans le cas de la volaille, des œufs et des produits laitiers étant donné que les contingents d'importation n'ont pas été augmentés de façon sensible dans le cadre de l'accord. À condition de respecter les règles du GATT, le Canada peut, aux termes de l'accord, imposer de nouveaux contingents à l'importation si cela s'avère nécessaire pour préserver le bon fonctionnement de programmes nationaux de gestion de l'offre, existants ou nouveaux. Le gouvernement canadien s'est prévalu de cette disposition récemment lorsqu'il a ajouté à la liste des produits soumis à un contrôle des importations plusieurs produits laitiers, dont le yaourt et la crème glacée. Par ailleurs, on tentera d'appaiser les craintes exprimées par les entreprises de conditionnement de la volaille devant la menace des importations américaines en franchise de douane en leur accordant, dans un premier temps, les permis d'importation de ces produits sur une base prioritaire.

La suppression des droits de douane dans le cadre de l'accord de libre-échange pourrait avoir une incidence défavorable sur quelques produits agricoles, tels que les fruits et légumes cultivés dans certaines régions, bien que les fruits et légumes frais vont pouvoir bénéficier d'une protection temporaire, au besoin, pour une période allant jusqu'à 20 ans.

Toutefois, divers représentants de l'industrie canadienne du conditionnement des aliments ont laissé clairement savoir que si les entreprises de cette industrie doivent continuer à payer des prix plus élevés que leurs concurrents américains pour le blé et la farine achetés au Canada, elles subiront un sérieux désavantage concurrentiel pour plusieurs produits alimentaires conditionnés. Pour cette raison, le gouvernement canadien a annoncé son intention de mettre fin au régime de double prix du blé et de trouver un autre moyen d'indemniser les producteurs de cette céréale. L'accord pourrait accélérer le processus d'ajustement déjà en cours dans le secteur du conditionnement des fruits et légumes. En accordant une période transitoire de 20 ans au cours de laquelle les droits de douane peuvent être réinstitués temporairement si les prix ont trop fléchi, les deux gouvernements ont reconnu la nécessité d'assurer une adaptation graduelle dans ce secteur.

L'accord de libre-échange aura à la fois des effets positifs et négatifs sur le commerce des produits agricoles avec les États-Unis. Pour avoir une meilleure idée de ces répercussions, nous avons estimé les effets directs de la suppression des droits de douane et des BNT qui s'appliquaient aux denrées agricoles des deux côtés de la frontière (voir les tableaux 21 et 22). Il est important de signaler qu'il ne s'agit là que d'effets partiels qui ne rendent pas compte des effets de rétroaction interindustriels. Nos estimations montrent que, par suite de l'élimination des BNT dans les deux pays, le solde des exportations et des importations canadiennes de produits agricoles avec les États-Unis afficherait un excédent de 74 millions de dollars. Par contre, la disparition des droits de douane entraînerait une diminution des exportations canadiennes nettes (les exportations moins les importations) de denrées agricoles de l'ordre de 85 millions de dollars. Comme il est prévisible, les exportations canadiennes d'animaux vivants et de produits de la viande devraient progresser suite au démantèlement des obstacles non tarifaires aux États-Unis. Cependant les importations canadiennes de fruits et légumes et d'aliments divers en provenance des États-Unis vont probablement augmenter, en raison du fait que les droits de douane sur ces produits sont présentement plus élevés au Canada. Néanmoins, dans une perspective d'ensemble, l'incidence de l'accord de libre-échange sur le commerce des produits agricoles entre les deux pays devrait avoir une portée limitée.

En résumé, l'entente prévoit l'accès au marché américain, en franchise de droits de douane, pour les principaux produits agricoles que le Canada est intéressé à exporter, comme la viande rouge et le bétail sur pied, alors qu'elle permet de continuer à protéger les secteurs de la volaille et des produits laitiers où existent des programmes de gestion de l'offre, et qu'elle laisse place à une intervention tarifaire possible au cours des 20 prochaines années dans le secteur des fruits et légumes frais, qui est particulièrement sensible à la concurrence des importations.

L'automobile

L'automobile constitue l'une des plus importantes industries manufacturières de la classification à deux chiffres au Canada. En 1986, ses expéditions totales s'élevaient à environ 40 milliards de dollars et elle employait plus de 130 000 personnes. En outre, l'industrie de l'automobile a d'importants liens avec d'autres secteurs de l'économie. Les répercussions économiques d'une variation de la production dans cette industrie peuvent être considérables, notamment en Ontario où elle est principalement implantée.

L'accord de libre-échange en matière de production automobile est inspiré des grands principes qui sont à la base de l'Accord concernant les produits de l'industrie automobile de 1965 (Pacte de l'automobile), soit la nécessité de promouvoir l'intégration de l'industrie de l'automobile dans

Tableau 21

Effets directs de la suppression des droits de douane sur les importations de produits agricoles au Canada et aux États-Unis dans le cadre de l'accord de libre-échange
En millions de dollars de 1981

	Importations canadiennes des États-Unis	Exportations canadiennes vers les États-Unis
Produit d'entrées-sorties :		
1 Animaux vivants	2,4	3,0
2 Autres produits agricoles	50,0	9,0
3 Produits de la viande	3,5	2,0
4 Préparations de fruits et légumes	21,0	3,2
5 Moulées	1,5	0,0
6 Céréales à déjeuner	4,0	0,0
7 Aliments divers	25,0	4,0
8 Tabac	0,4	1,2
Total	107,8	22,4
Pourcentage du commerce total du Canada avec les États-Unis (1981)	3,3	1,8

1 Les autres produits agricoles à l'article 2 sont définis dans le système d'entrées-sorties et comprennent, notamment, les fruits et légumes frais, les produits de pépinière, le lait (non transformé), les semences (à l'exclusion des graines d'oléagineux) et le tabac brut. La catégorie des produits agricoles manufacturés regroupe les produits autres que les animaux vivants et les autres produits agricoles figurant dans le tableau.

2 Les estimations sont fondées sur l'application normale de l'élasticité-prix de la demande à l'importation dans chaque pays au volume des importations en provenance de l'autre en 1981.

Tableau 22

Effets directs sur certains produits de la suppression des barrières non tarifaires dans le secteur agricole au Canada et aux États-Unis en vertu de l'accord de libre-échange (les BNT sont exprimées en équivalence tarifaire)

	Canada		États-Unis	
	Portée de la suppression des BNT	Hausse des importations canadiennes des États-Unis	Portée de la suppression des BNT	Hausse des exportations canadiennes vers les États-Unis
	En pourcentage	En millions de $ de 1981	En pourcentage	En millions de $ de 1981
Produits d'entrées-sorties :				
Animaux vivants (principalement du bétail et de la volaille)	1,0	3,0	3,5	12,0
Autres produits agricoles (principalement des œufs frais)	0,2	1,5	0,0	0,0
Produits de la viande (principalement du bœuf, du veau et du porc)	1,0	5,0	2,5	80,0
Moulées et tourteaux de canola	3,0	–	0,0	–10*
Sucre	0,0	0,0	1,5	2,0
Total		9,5		84,0
Pourcentage du commerce total du Canada avec les États-Unis (1981)		3,1		6,7

NOTE Les estimations sont fondées sur l'application normale de l'élasticité-prix de la demande à l'importation dans chaque pays au volume des importations en provenance de l'autre en 1981.

* Ceci montre l'effet négatif de l'élimination de la subvention en vertu de la LTGO sur les exportations canadiennes de tourteaux de canola et de moulées aux États-Unis.

l'espace nord-américain tout en garantissant au Canada une juste part des activités de production. L'accord de libre-échange maintient les garanties de production contenues dans le Pacte de l'automobile et en élargit même la portée avec la suppression des droits de douane sur les pneus et les pièces de rechange.

Le commerce des produits de l'automobile entre le Canada et les États-Unis a progressé de façon spectaculaire au cours des 25 dernières années dans le cadre du Pacte de l'automobile – un accord commercial soigneusement structuré qui recourt à l'élimination des droits de douane pour encourager la rationalisation des installations de production de certains constructeurs d'automobiles désignés sur l'ensemble du marché nord-américain[22]. Avant l'entrée en vigueur de cette entente, le Canada et les États-Unis imposaient des droits de douane élevés sur les automobiles et les pièces importées. Le Pacte de l'automobile a éliminé ces droits de douane pour les fabricants de véhicules automobiles assemblés et de pièces d'origine à condition que ceux-ci maintiennent un ratio unitaire entre la valeur nette des ventes de véhicules construits au Canada et la valeur nette des véhicules vendus au Canada. En outre, les Trois Grands (constructeurs américains) ont convenu, par le biais de lettres d'engagement, de générer au Canada des activités économiques dans une proportion équivalant à au moins 60 % de la valeur de leurs ventes de véhicules au Canada. Les États-Unis, pour leur part, acceptèrent de laisser entrer sur leur marché, en franchise de droits, les véhicules et les pièces provenant du Canada dont le contenu étranger représentait moins de 50 % du prix de vente. Le Pacte de l'automobile contient donc à la fois des mesures de protection et de libéralisation des échanges.

Durant la majeure partie des années 1970, le Canada a enregistré un déficit dans son commerce des produits de l'automobile avec les États-Unis. Cependant, à partir de 1982, ce déficit s'est transformé en surplus, atteignant un sommet en 1984 et se stabilisant à un niveau légèrement inférieur par la suite (6 milliards de dollars en 1986). Depuis la récession de 1981-1982, les exportations canadiennes de véhicules automobiles et de pièces à destination des États-Unis ont doublé. Cette performance est principalement attribuable à trois facteurs : la croissance rapide de la demande finale en Amérique du Nord, la baisse du prix de l'essence aux États-Unis et la reprise correspondante de la demande pour les grosses voitures fabriquées au Canada, ainsi que l'amélioration de la position concurrentielle de l'industrie automobile canadienne par rapport à celle des États-Unis[23]. Ainsi, durant les années 80, les coûts salariaux dans l'industrie de la fabrication des automobiles et des pièces au Canada (exprimés dans la même monnaie) n'ont représenté qu'approximativement 70 % de ceux enregistrés aux États-Unis, comparativement à un niveau d'environ 80 % durant les années 70 – un changement principalement imputable à la baisse du dollar canadien par rapport au dollar américain.

Les dispositions de l'accord de libre-échange dans le secteur de l'automobile

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis prévoit[24] :

- la suppression, selon un calendrier de 10 ans, des droits de douane sur les pièces d'origine et les pneus, ainsi que la suppression des droits de douane sur les pièces de rechange sur une période de cinq ans;

- l'élimination progressive, sur une période de cinq ans, de l'interdiction d'importer des voitures usagées au Canada;

- la révocation des dispenses de droits de douane liées à des exportations vers le pays voisin (États-Unis) dès l'entrée en vigueur de l'accord et, dans le cas des autres pays, en janvier 1998 au plus tard;

- la révocation des dispenses de droits de douane liées à des objectifs de production au Canada (programmes de remise de droits de douane) en 1996 ou plus tôt, selon le calendrier négocié entre la société étrangère visée et le gouvernement canadien;

- l'adoption d'une nouvelle règle d'origine nord-américaine (Canada et États-Unis) de 50 % des coûts de fabrication *directs* (matériaux et main-d'œuvre, ce qui équivaut à environ 70 % de la valeur des transactions), dans le but d'encourager les fabricants nord-américains et étrangers à utiliser davantage de pièces et de matériaux canadiens et américains[25];

- un engagement de la part du Canada à l'effet qu'aucune autre société produisant des véhicules au Canada ne deviendra admissible à un traitement semblable à celui offert dans le cadre du Pacte de l'automobile;

- une modification des arrangements touchant les *drawbacks* et les zones de commerce extérieur en accord avec les dispositions du traité de libre-échange; et

- la création d'un groupe de travail spécial qui aura pour mandat d'évaluer la situation de l'industrie nord-américaine de l'automobile et de faire des recommandations touchant tant les mesures gouvernementales que les initiatives du domaine privé susceptibles d'être prises en vue d'améliorer la compétitivité de cette industrie sur les marchés intérieurs et étrangers.

En résumé, l'accord prévoit que le Canada mettra fin à ses principaux programmes de remise de droits de douane dans le secteur de l'automobile d'ici 1996. Bien que les garanties du Pacte de

l'automobile concernant la production au Canada demeurent intactes, les droits de douane qui contribuaient à en assurer le respect seront graduellement éliminés. L'importation au Canada en franchise de droits de douane de véhicules et de pièces provenant de pays tiers, par l'intermédiaire des sociétés admissibles, continuera d'être assujettie au respect des conditions du Pacte de l'automobile. De même, les deux parties ont convenu de ne pas ouvrir le Pacte de l'automobile à d'autres constructeurs de voitures dans l'avenir. L'accord de libre-échange impose à tous les fabricants (y compris les fabricants étrangers) de respecter la règle du contenu nord-américain de 50 % (coûts directs) pour les pièces et les matériaux (représentant environ 70 % de la valeur des transactions) pour que leurs produits puissent être expédiés en franchise de droits de douane du Canada vers les États-Unis.

Dans le cadre du Pacte de l'automobile, les usines des sociétés étrangères établies aux États-Unis ne peuvent pas exporter leurs produits au Canada en franchise de droits de douane à moins qu'elles ne produisent également au Canada. Ainsi, une société japonaise dont les installations de production nord-américaines sont situées uniquement aux États-Unis serait assujettie à un droit de douane de 9,2 % sur les véhicules qu'elle fait entrer au Canada. Mais, en vertu de l'accord de libre-échange, les producteurs étrangers établis aux États-Unis pourront avoir accès au marché canadien d'ici 1998, à condition de satisfaire à la nouvelle règle de contenu nord-américain de 50 % (des coûts des matériaux et de la main-d'œuvre) . Par conséquent, l'implantation de nouvelles usines au Canada par des fabricants étrangers ainsi que l'expansion ou la contraction des installations existantes seront déterminées principalement par les conditions du marché (les coûts de main-d'œuvre, le taux de change, etc.) prévalant au Canada et aux États-Unis.

Éléments controversés

Les critiques du projet de libre-échange dans le secteur des produits de l'automobile sont préoccupés par les dispositions de l'accord qui auront pour effet d'affaiblir l'intervention éventuelle du gouvernement canadien en laissant l'avenir de cette industrie déterminé principalement par la conjoncture du marché et les décisions de quelques grandes sociétés. Ils font valoir que la disparition graduelle des droits de douane sur les produits de l'automobile va transformer les garanties du Pacte de l'automobile en simples lignes directrices, sans aucune pénalité ou mécanisme destiné à assurer qu'elles seront respectées. Ils soutiennent également qu'en restreignant les avantages du Pacte de l'automobile aux participants actuels, l'accord proposé aura un effet défavorable sur les engagements pris par les fabricants d'outre-mer en matière d'investissement et d'emploi au Canada. Une autre crainte est que les Trois Grands (GM, Ford et Chrysler), qui dépassent déjà largement le

seuil de contenu nord-américain de 50 %, vont pouvoir importer davantage de pièces du Mexique et du Japon tout en continuant à respecter les nouvelles règles.

À l'opposé, les défenseurs du traité de libre-échange considèrent que les changements apportés dans le secteur de l'automobile seront bénéfiques pour le Canada. Ils font valoir que les programmes de remise de droits de douane constituaient un irritant grave dans nos rapports avec les États-Unis, et que ce pays pourrait avoir pris de coûteuses mesures compensatoires à l'endroit du Canada. Étant donné que, comme site d'implantation, le Canada est très concurrentiel et que les Trois Grands de l'automobile y ont des investissements fort importants, les engagements pris par ces entreprises en matière d'emploi et d'investissement seront honorés, voire même dépassés. Il est également à noter que les exigences mimimum (garanties) imposées aux constructeurs d'automobiles au cours des 25 dernières années ont été largement excédées. Les partisans de l'accord soutiennent par ailleurs que la règle du contenu d'origine nord-américain (50 % du coût de la main-d'œuvre et des matériaux) incitera les fabricants nord-américains et étrangers à acheter davantage de pièces et de matériaux nord-américains, ce qui aura un effet favorable sur l'emploi et l'investissement au Canada et aux États-Unis. En outre, comme les considérations de coûts demeureront vraisemblablement le principal facteur intervenant dans le choix d'un site d'implantation, les fabricants d'automobiles tant nord-américains qu'étrangers devraient continuer à investir au Canada.

Incidence probable

Notre analyse indique que la majeure partie de l'industrie, notamment les usines de montage de voitures et de camions légers et les grands fabricants de pièces, seront relativement peu touchés par l'accord de libre-échange. Toutefois, les manufacturiers de pièces de taille plus modeste, dont plusieurs desservent le marché après vente, seront forcés de se restructurer avec la disparition de la protection tarifaire, l'élimination graduelle des programmes de remise des droits de douane, et la concurrence accrue qui se développe dans cette industrie. Les usines canadiennes de montage de camions lourds ne sont pas concurrentielles et elles courent le risque de voir une partie de la production s'en aller vers les États-Unis. La révocation de l'interdiction qui frappait les importations de voitures usagées au Canada en provenance des États-Unis pourrait accroître la concurrence et contribuer à élargir le choix qui s'offre aux consommateurs sur ce marché au Canada.

Les petits fabricants de pièces et les entreprises de montage de camions lourds ne représentent que 10 % de la valeur ajoutée de l'industrie. Ils font face à une sérieuse menace pour les raisons

qui suivent. Les installations canadiennes des entreprises américaines spécialisées dans le montage des camions lourds sont de petite taille et, dans bien des cas, elles ont été maintenues en opération pour respecter les engagements de production pris dans le cadre du Pacte de l'automobile. Avec la disparition progressive des droits de douane, ces engagements vont perdre de l'importance. Par conséquent, certaines usines risquent de fermer leurs portes et les exigences imposées par le Canada pourraient être rencontrées à partir des installations situées aux États-Unis, à moins que la position concurrentielle de l'industrie canadienne ne s'améliore.

Le Canada affiche un déficit chronique dans le commerce des pièces, concentré principalement dans le marché après vente et les opérations internes des Trois Grands. Ces derniers sont responsables d'environ 45 % des expéditions de l'industrie des pièces de véhicules automobiles. La production des fabricants indépendants qui sont sous contrôle étranger représente approximativement 41 % du total de l'industrie, le reste (14 %) provenant des entreprises qui appartiennent à des intérêts canadiens.

Alors que les pièces d'origine s'échangent en franchise de droits de douane entre les deux pays dans le cadre du Pacte de l'automobile, toutes les pièces destinées au marché après vente sont soumises à des droits de douane. Le Canada a été moins heureux dans ses efforts pour attirer des fabricants de pièces du Japon qu'il ne l'a été dans le cas des usines de montage, en dépit des programmes de remise de droits de douane. Les remises de droits ont atteint moins de 10 millions de dollars au cours des deux dernières années. Cependant, on s'attend à ce que ce chiffre augmente sensiblement durant les années 90, une fois que les installations canadiennes des fabricants d'outre-mer fonctionneront à pleine capacité. Avec la disparition progressive des droits de douane et des programmes de remise de droits, les petits fabricants canadiens, qui produisent surtout des pièces de remplacement, vont être soumis à de fortes pressions pour rationaliser leurs opérations et devenir plus compétitifs au chapitre des coûts, s'ils ne veulent pas voir leur part de marché diminuer au profit des plus gros fabricants de pièces installés ailleurs au Canada.

Dans le cadre du Pacte de l'automobile, les véhicules peuvent être expédiés en franchise de douane entre le Canada et les États-Unis, et les constructeurs d'automobiles canadiens peuvent aussi importer des pièces de pays tiers en franchise de droits de douane. L'accord de libre-échange restreint les avantages du Pacte de l'automobile aux entreprises qui y participent présentement, c'est-à-dire principalement General Motors (y compris le projet que cette société mène conjointement avec Suzuki à Ingersoll en Ontario), Ford et Chrysler. La suppression des programmes de remise de droits de douane, ajoutée au fait que les dispositions du Pacte de l'automobile profiteront essentiellement aux Trois Grands (constructeurs nord-américains), et l'élimination des programmes de *drawbacks* en 1993 auront pour effet de désavantager les usines

canadiennes des fabricants d'outre-mer par rapport à celles installées aux États-Unis qui dépendent des pièces provenant de l'étranger, en raison de l'écart marqué entre les taux de droits de douane imposés sur les pièces provenant d'outre-mer dans l'un et l'autre pays. Le taux des droits de douane prélevés par le Canada sur les pièces d'automobile est de 9,2 %, alors qu'il n'est que de 3,0 % aux États-Unis. Si ce désavantage au niveau des droits de douane ne disparaît pas, il pourrait dissuader les fabricants d'outre-mer de construire de nouvelles usines d'automobiles au Canada ou de procéder à l'expansion des installations qui s'y trouvent déjà . Plusieurs autres facteurs doivent cependant être pris en considération; premièrement, l'écart défavorable au niveau des droits de douane pourrait disparaître lors des négociations de l'*Uruguay Round*, ou encore de façon unilatérale avant que ne soient révoqués les arrangements de *drawbacks;* deuxièmement, les décisions des producteurs d'outre-mer quant à l'implantation de nouvelles installations en Amérique du Nord vont être influencées par la demande pour les automobiles ainsi que par des considérations de coûts.

Selon les prévisions, l'incidence négative de l'accord de libre-échange sur les investissements en provenance de pays tiers dans le secteur de l'automobile au Canada sera assez restreinte, en autant que le Canada maintienne ou accroisse l'avantage dont il dispose présentement sur les États-Unis au chapitre des coûts. Comme nous l'avons souligné précédemment, la rémunération horaire dans l'industrie de l'automobile au Canada est, en moyenne, de 30 % inférieure à ce qu'elle est de l'autre côté de la frontière (lorsque le dollar canadien vaut 0,75 ¢ US). En outre, le ralentissement attendu de la demande pour les automobiles sur le marché nord-américain va probablement se traduire par un fort excédent de capacité de production en Amérique du Nord. Par conséquent, il est peu probable que de nouvelles usines de montage soient construites sur le continent nord-américain avant la fin du siècle et ce, avec ou sans accord de libre-échange.

En résumé, comme il est à prévoir que les conditions du marché continueront d'être le principal facteur influant sur le choix d'un site pour l'implantation d'une usine, l'évolution future de la part relative du Canada dans la production d'automobiles en Amérique du Nord sera principalement dictée par la tendance des salaires et des coûts, l'évolution de la productivité dans les deux pays et la valeur du dollar canadien par rapport aux devises américaine et japonaise.

Les services généraux

Le secteur des services accapare une part sans cesse plus importante de la production et de l'emploi dans les pays industrialisés. En 1985, ce secteur représentait 65,3 % du PIB et 70,4 %

de l'emploi dans l'économie canadienne, comparativement à 54,2 et 53,8 %, respectivement, en 1960.

Le déplacement de l'activité économique vers le secteur des services est attribuable à divers facteurs : une demande croissante pour les services à la consommation et les biens liés aux loisirs; les besoins grandissants du secteur des affaires pour les services tels que la comptabilité et le *marketing* qui, traditionnellement, étaient fournis au sein même des entreprises; une demande plus forte dans le secteur gouvernemental – un important consommateur de services; et le progrès technologique, notamment dans les techniques de l'information qui contribuent à l'amélioration des méthodes de production, de gestion et de prestation des services.

Les pays industrialisés, dont le Canada, sont les plus grands consommateurs et producteurs des services entrant dans le commerce international. Les États-Unis, la France, le Royaume-Uni, l'Allemagne de l'Ouest, l'Italie, le Japon et le Canada figurent pour plus de la moitié des exportations de services. En raison de la taille de l'économie américaine et du degré de développement du secteur des services aux États-Unis, ce pays demeure le premier exportateur mondial de services.

Les échanges de services traditionnels tels que les transports maritimes et aériens, les communications, les services bancaires et les assurances contribuent à faciliter le commerce des biens. Les échanges internationaux de services sont également essentiels au fonctionnement des entreprises multinationales, qui jouent un rôle de premier plan dans les transferts de technologie sur le plan international. Par conséquent, les obstacles au commerce des services de même que les pressions en vue d'un plus grand protectionnisme pourraient représenter une menace au bon fonctionnement de l'économie mondiale. Mais, à l'instar d'une libéralisation du commerce des biens, une plus grande liberté des échanges de services entraînerait une meilleure utilisation des ressources, des marchés plus concurrentiels et une productivité plus élevée.

Un accord sur les règles internationales qui doivent gouverner les droits et obligations des pays participants en vue de faciliter et d'accroître les échanges de services est un des premiers objectifs que se sont fixés les États-Unis dans les présentes négociations du GATT qui se déroulent en Uruguay. Le traité de libre-échange entre le Canada et les États-Unis dans le domaine des services servira de modèle à ces négociations multilatérales et facilitera probablement la conclusion d'une entente

L'accord canado-américain de libre-échange dans le secteur des services

L'accord constitue la première entente internationale de vaste portée sur les industries de services (chapitre 14); en vertu de cette entente, chacune des parties accordera le *traitement national* aux citoyens de l'autre pays en ce qui a trait à toute *nouvelle* mesure touchant (presque tous) les services commerciaux, y compris les services agricoles et forestiers, les services du secteur de la construction, les assurances et les services immobiliers. Le traité ne touche cependant pas aux services de transport, aux télécommunications de base (comme le service téléphonique), aux services dispensés par les médecins, dentistes et avocats, aux services de garderie ainsi qu'aux services gouvernementaux (santé, éducation et services sociaux)[26]. Il prévoit le droit de s'établir et de faire de la vente de part et d'autre de la frontière, en plus de faciliter l'entrée temporaire des gens d'affaires et de fournir un mécanisme obligatoire de règlement des différends. En outre, l'accord comporte des engagements distincts portant sur les services spécialisés de télécommunications et d'informatique, le tourisme et les services d'architectes.

La libre circulation des gestionnaires, des techniciens, des vendeurs et des professionnels est très importante pour le libre commerce des biens et services entre les deux pays. Les gouvernements ont donc convenu de prendre les mesures nécessaires pour faire en sorte que les gens d'affaires et les entreprises aient accès aux marchés des deux pays pour y vendre leurs biens et services et offrir à la clientèle un service après vente. Cela signifie que les gens d'affaires qui dispensent des services professionnels auront la possibilité de travailler dans l'autre pays dans le cadre de mandats temporaires. Toutefois, ce droit d'entrée temporaire ne diminue en rien les pouvoirs des gouvernements d'appliquer leur propre politique en matière d'immigration[27].

L'obligation d'accorder le traitement national ne veut pas dire qu'il y aura harmonisation des politiques en matière de réglementation et de commerce dans les deux pays. Ainsi, étant donné que la règle du traitement national ne s'applique qu'aux nouvelles mesures, l'accord de libre-échange n'impose pas aux gouvernements de modifier leurs lois et pratiques existantes. En outre, les deux partenaires n'ont pas pris l'engagement d'harmoniser leurs procédures en matière de permis, leurs normes de santé et de sécurité, leurs lois de protection des consommateurs et leur réglementation commerciale. Ils se sont plutôt entendus pour ne pas faire de discrimination entre fournisseurs de services canadiens et américains, en regard de toute nouvelle réglementation ou de toute modification éventuelle d'un règlement existant.

Incidence probable

Tel que noté, aucun droit de douane ne s'applique présentement aux échanges de services entre les deux pays. La même chose est vraie pour le commerce des services à travers le monde en général. La plupart des entraves au commerce des services sont de nature non tarifaire, principalement des obstacles réglementaires. Devant la difficulté que soulève une évaluation quantitative des barrières au commerce des services entre le Canada et les États-Unis, les sérieux problèmes de mesure associés aux flux commerciaux ainsi que le manque de données fiables sur les élasticités des courants d'échange dans ce secteur, il est très difficile sinon impossible de modéliser les répercussions de l'accord canado-américain de libre-échange sur le marché des services entre les deux pays.

Cependant, notre analyse nous incite à penser que l'incidence directe immédiate de l'entente bilatérale de libre-échange sur le commerce des services (importations et exportations) sera vraisemblablement modeste. D'abord, sauf sur quelques aspects précis (par exemple, les permis et l'entrée temporaire des gens d'affaires), le niveau des barrières non tarifaires dans le secteur des services au Canada et aux États-Unis a tendance à être peu élevé et leur nature assez comparable dans l'ensemble. Les échanges de services entre les deux pays ne sont donc pas influencés sensiblement par les obstacles non tarifaires qui existent[28]. Ensuite, dans le cadre de l'entente, chacune des parties accordera le traitement national aux citoyens de l'autre pays uniquement en regard des *nouvelles* mesures portant sur les services. Par conséquent, l'accord de libre-échange revient avant tout à officialiser les gains qui ont été faits dans le passé et à « geler » les obstacles non tarifaires dans le domaine des services à leur niveau actuel. Enfin, les échanges de services entre les deux pays sont présentement assez limités et ne constituent qu'une faible partie de l'activité de ce secteur[29]. Ainsi, dans les services scientifiques et les services d'architecture et d'ingénierie, les exportations représentent moins de 10 % des recettes totales de l'industrie au Canada.

À moyen et à long termes, la possibilité offerte aux gens d'affaires d'avoir temporairement accès au marché de l'autre pays et le droit d'établissement prévu dans l'accord pourront avoir une influence sur la création de nouveaux marchés et la formation de nouvelles entreprises de services dans les deux pays. Les entreprises établies de l'un ou l'autre côté de la frontière pourront dorénavant profiter de meilleures conditions pour offrir leurs services dans le pays voisin. L'accord de libre-échange ouvre donc d'intéressantes perspectives de marché aux États-Unis pour les sociétés canadiennes de services; il favorisera également la concurrence et pourra amener une amélioration du fonctionnement de ce secteur au Canada. Pour donner un exemple, les dispositions de l'accord dans le secteur des services pourraient susciter une augmentation significative des échanges de services d'experts-conseils et de services professionnels au profit du Canada. Néanmoins, avec la

croissance prévisible des déboursés pour les services de stockage et d'extraction de données et la tendance à la hausse des importations de logiciels des États-Unis, le modeste solde positif de la balance des échanges de services entre le Canada et ce pays pourrait diminuer et même se transformer en déficit dans l'avenir.

Les effets *indirects* de l'accord canado-américain de libre-échange sur le secteur des services pourraient être importants. La hausse des revenus réels et des dépenses de consommation résultant de prix à la consommation moins élevés et d'une meilleure productivité pourrait entraîner, comme le montrent les simulations faites par le Conseil et d'autres organismes, des gains significatifs au niveau de la production et de l'emploi dans ce secteur. En outre, le chapitre de l'entente portant sur le commerce des services pourrait servir de modèle dans les négociations actuelles du GATT et déboucher sur un accord multilatéral. La libéralisation des échanges internationaux dans le domaine des services donnerait une impulsion certaine aux exportations canadiennes à destination des pays en développement, notamment pour ce qui est des services d'experts-conseils, de télécommunications et d'informatique.

Le libre-échange des biens et services et la libéralisation des courants d'investissements entre les deux pays amèneront probablement un accroissement des transactions internes des sociétés multinationales canadiennes et américaines. Une augmentation des transactions intra-entreprises risque d'accentuer le déficit du Canada au titre des frais de gestion et d'administration ainsi que des redevances sur les brevets et les marques de commerce dans une mesure plus grande que les gains éventuels au titre des services d'experts-conseils. D'un autre côté, les investissements considérables faits récemment par des entreprises canadiennes aux États-Unis pourraient faire augmenter sensiblement les échanges entre filiales canadiennes situées de l'autre côté de la frontière et sociétés mères établies au Canada, contribuant ainsi à accroître les exportations canadiennes et à réduire le solde négatif du commerce des services aux entreprises avec les États-Unis[30].

En résumé, l'accord canado-américain de libre-échange a permis de réaliser une importante percée dans le domaine des services. L'accord garantit aux entreprises canadiennes de services l'accès au marché des États-Unis. Le Canada est soumis aux mêmes obligations en ce qui concerne l'ouverture de son marché intérieur aux entreprises américaines de services. L'accès temporaire (le droit accordé aux gens d'affaires d'entrer temporairement aux États-Unis), le droit d'établir une entreprise de services généraux et l'assouplissement des règles en matière de propriété et d'actifs dans l'industrie des services financiers auront pour effet d'intensifier la concurrence et d'améliorer l'efficience dans le secteur des services tant au Canada qu'aux États-Unis[31].

Malheureusement, les dispositions portant sur les services ne peuvent être modélisées. Nous sommes d'avis que le fait de ne pouvoir tenir compte des effets directs de ces éléments de l'accord de libre-échange dans notre modèle nous amène à sous-estimer l'incidence véritable qu'il aura sur l'économie canadienne.

L'investissement étranger et l'accord canado-américain de libre-échange

Les éléments de l'entente qui ont trait aux investissements sont parmi les plus controversés car ils soulèvent des questions délicates qui touchent à l'intérêt national tant aux États-Unis qu'au Canada. L'accord prévoit un certain nombre d'obligations et de droits fondamentaux en rapport avec le principe du traitement national, l'interdiction d'imposer certains critères de performance et l'adoption de mesures visant à protéger les intérêts des investisseurs étrangers dans l'éventualité d'une expropriation. Le principe du traitement national exige que chaque pays accorde aux investisseurs de l'autre pays des conditions qui ne sont pas moins favorables que celles consenties aux investisseurs nationaux, en ce qui concerne les règlements qui régissent l'établissement, la conduite, le fonctionnement et la vente d'une entreprise commerciale. En outre, l'accord de libre-échange reconnaît comme valides les lois, les pratiques et les politiques comportant des dispositions discriminatoires qui existent déjà dans les deux pays. Par conséquent, les pratiques établies au Canada en regard de la propriété dans des secteurs tels que la radiodiffusion et l'énergie pourront être maintenues. Mais, après l'entrée en vigueur du traité, ces pratiques ne pourront être modifiées pour les rendre plus restrictives.

Le principe du traitement national est enchâssé dans l'accord de libre-échange mais il est assujetti aux considérations qui suivent.

- Le Canada conserve le droit de faire l'examen des acquisitions directes de sociétés canadiennes par des investisseurs américains, mais le seuil d'actif (brut) à partir duquel Investissement Canada procédera à un examen sera porté, en quatre étapes successives, de 5 millions à 150 millions de dollars en 1992.

- Le Canada a accepté d'abandonner, sur une période de quatre ans, son droit d'examiner les acquisitions indirectes par des sociétés américaines dans les cas où il y a transfert de contrôle d'une société étrangère à une autre.

- Les politiques canadiennes déjà en vigueur dans le secteur de l'énergie ont été reconnues par les États-Unis. Ainsi, l'acquisition par des intérêts étrangers d'entreprises canadiennes du secteur de

l'énergie qui ne sont pas en difficulté ne sera généralement pas permise. Le seuil à partir duquel seront examinés les projets d'acquisition dans les industries du pétrole, du gaz et de l'uranium ne sera pas relevé de son niveau actuel de 5 millions de dollars. Enfin, l'exigence d'une participation canadienne d'au moins 50 % pour l'émission d'un permis d'exploitation demeure inchangée pour ce qui est des projets dans les régions nouvelles.

- Le Canada conserve la possibilité de soumettre à un examen tout projet d'acquisition directe ou indirecte d'une entreprise canadienne par des intérêts étrangers dans les industries culturelles.

- Toutes les lois existantes, dans l'un ou l'autre pays, qui ont pour effet de restreindre la propriété étrangère dans le domaine des transports et des communications sont reconnues comme valides.

- Après l'entrée en vigueur de l'accord de libre-échange, le Canada ne pourra plus exiger des investisseurs américains une mise de fonds minimale. Mais, les deux pays ont convenu d'interdire l'imposition de certains critères de rendement – lesquels ont pour effet de fausser les courants d'échanges bilatéraux – notamment en ce qui concerne le contenu national, la substitution des importations et les objectifs d'exportation. Cette restriction n'empêche toutefois pas le Canada de négocier avec des investisseurs étrangers des conditions portant sur la recherche et le développement, les transferts de technologie, les mandats de production et l'emploi de travailleurs canadiens en rapport avec l'établissement ou la conduite d'une entreprise au Canada.

- Le Canada et les États-Unis sont libres de réglementer le fonctionnement des entreprises commerciales sur leur territoire, en vertu de la législation sur la concurrence par exemple, à condition qu'il n'y ait pas de discrimination en faveur des investisseurs nationaux. De plus, les deux gouvernements demeurent libres de taxer les entreprises détenues par des intérêts étrangers selon des modalités différentes des entreprises nationales, pourvu qu'il n'en résulte pas une discrimination arbitraire et injustifiée.

- En ce qui concerne les expropriations (ou la nationalisation d'une industrie) faites dans le cadre de la poursuite des objectifs de la politique gouvernementale, les deux partenaires peuvent y recourir dans le cadre du processus judiciaire et en respectant le principe d'un dédommagement juste et adéquat.

- Les sociétés de la Couronne fédérales et provinciales existantes sont exemptées de la disposition de l'accord portant sur le traitement national. Les gouvernements au Canada peuvent donc privatiser des sociétés de la Couronne en restreignant les émissions d'actions aux citoyens canadiens.

Incidence probable

Les dispositions de l'accord de libre-échange en matière d'investissements représentent un modeste pas vers la libéralisation des mouvements de capitaux d'investissements. Le principe du traitement national qui figure dans l'entente n'empiète pas sur la capacité du Canada de réglementer les investissements étrangers dans la poursuite de certains objectifs nationaux. Il signifie seulement que le Canada ne peut faire preuve de discrimination dans la manière dont il traite les entreprises situées sur son territoire selon qu'elles appartiennent à des intérêts canadiens ou américains. En vertu du nouveau seuil d'examen, le Canada peut encore passer en revue les projets d'acquisition visant approximativement les 500 plus grandes entreprises canadiennes. Les deux tiers des avoirs commerciaux non financiers sous contrôle canadien pourront ainsi demeurer assujettis à un examen dans l'éventualité d'une tentative de prise de contrôle de la part d'intérêts américains – alors que la proportion est d'environ 75 % à l'heure actuelle. Enfin, le Canada pourra imposer des exigences aux investisseurs étrangers au chapitre des activités de R et D, des transferts de technologie et des mandats de production.

Il est généralement reconnu que la protection tarifaire élevée mise en place par le Canada à une époque antérieure a favorisé l'implantation de filiales de sociétés américaines pour desservir le marché canadien. Avant 1950, les investissements directs en provenance des États-Unis connurent une croissance rapide sous l'impulsion des droits de douane élevés qui prévalaient. Mais depuis 1950, les investissements américains directs au Canada ont été davantage influencés par la croissance du marché canadien, et ils ont ainsi pris passablement d'importance. Certains des critiques du libre-échange estiment que la suppression des droits de douane pourrait déclencher un exode massif de filiales américaines. Mais, nous ne voyons pas beaucoup d'éléments à l'appui de cette affirmation. Certaines entreprises pourraient certes quitter le Canada si elles jugeaient qu'il était plus efficace d'établir leurs installations de production au sud de la frontière; mais la présence de coûts irrécupérables restreint la capacité d'une entreprise de quitter un marché (Bishop et Crookwell, 1986). À l'heure actuelle, l'avantage concurrentiel des filiales canadiennes de sociétés américaines réside principalement dans les éléments d'actifs « spécifiques » qu'elles possèdent, notamment au chapitre de la technologie, de l'expérience et de la réputation qu'elles ont acquises (voir le rapport du Conseil économique intitulé *Sous les feux de la concurrence*, 1988). Elles partiront du Canada uniquement si le traité de libre-échange rend ces éléments d'actifs moins importants dans le processus de production, ce qui est peu probable. La majorité de ces entreprises continueront à opérer au Canada parce qu'elles y utilisent certains facteurs de production ou matières premières qui sont relativement moins coûteux au Canada; en outre, elles sont implantées

à proximité du marché américain et peuvent le desservir, aussi bien que le marché canadien, à partir de leurs installations actuelles.

Les flux d'investissements directs du Canada vers les États-Unis ont également connu une progression rapide et dépassent maintenant en importance les flux d'investissements américains directs au Canada. Le taux annuel moyen de croissance des investissements canadiens directs aux États-Unis a dépassé 20 % entre 1975 et 1985. Par contre, les investissements américains directs au Canada ont crû à un rythme moins élevé. Il s'ensuit qu'en 1985, le capital investi directement par des intérêts canadiens aux États-Unis représentait 60 % des investissements directs détenus par des intérêts américains au Canada, alors que la proportion était de 19 % en 1975 (Rugman, 1988). La menace de perdre l'accès au marché des États-Unis, imputable au recours plus fréquent des autorités américaines à des mesures de protection spéciale, a été l'un des principaux facteurs qui ont joué dans l'intensification des courants d'investissements canadiens au sud de la frontière. Avec le libre-échange, ces sorties de capitaux vers les États-Unis devraient régresser ou même disparaître. Dans l'avenir, les flux bilatéraux d'investissements vont être déterminés davantage par des considérations de coûts et les conditions du marché.

Du point de vue canadien, un avantage important de l'accord de libre-échange est que le Canada sera dorénavant exempté des restrictions que pourraient imposer les États-Unis sur les investissements étrangers. Les Américains sont de plus en plus préoccupés par la mainmise d'intérêts étrangers sur leurs ressources énergétiques, des entreprises manufacturières de premier plan ainsi que d'importantes propriétés immobilières à travers leur pays. Si les autorités américaines devaient soumettre à un examen les investissements étrangers directs, le Canada n'en subirait pas le contrecoup après l'entrée en vigueur de l'accord de libre-échange. Il s'agit là d'un important gain pour les exportateurs et investisseurs canadiens aux États-Unis.

La libéralisation des échanges et des courants d'investissements contribuera aussi à la rationalisation de la production et à l'amélioration de l'efficience, par le biais d'une spécialisation accrue dans une gamme de produits plus restreinte ou dans une étape particulière du processus de production. La plus grande partie du commerce bilatéral des biens manufacturés implique des transactions au sein même des entreprises, et la réduction des barrières tarifaires devrait amener un accroissement de ces échanges. En outre, l'expérience de la Communauté économique européenne a confirmé l'existence d'un lien positif entre la suppression des droits de douane et la rationalisation des activités de production (Bishop et Crookwell, 1986). Après la formation du Marché commun, la plupart des filiales d'entreprises étrangères implantées dans la CEE procédèrent graduellement à une rationalisation de leurs opérations. Une des constatations les plus importantes au sujet des dépenses en immobilisations au Canada est que les réductions tarifaires effectuées durant les

années 70 ont été à l'origine d'un volume important d'investissements de rationalisation (Caves, 1987), en particulier dans les industries où l'on retrouvait plusieurs entreprises multinationales.

Le Pacte de l'automobile a mené à un degré élevé d'intégration entre les sociétés mères et leurs filiales dans l'industrie de l'automobile. Cette intégration s'est faite également dans la production des pièces d'avions, des machines de bureau, des appareils électroménagers, des autres machines électriques et du matériel de télécommunications (Litvak et Warner, 1987). En conséquence, on observe une orientation plus marquée vers les exportations et une plus grande pénétration des importations dans un certain nombre d'industries manufacturières canadiennes, notamment dans celles où le taux de propriété étrangère est important. L'accord de libre-échange facilitera encore davantage ou accentuera l'intégration entre les sociétés mères et leurs filiales dans plusieurs secteurs industriels.

On assiste présentement à travers le monde à une internationalisation des entreprises multinationales. Dans les années à venir, les décisions des sociétés multinationales américaines quant au site d'implantation de nouvelles installations de production seront de plus en plus influencées par les écarts de coûts, ce qui devrait favoriser le Canada. Certaines entreprises américaines pourraient donc déménager au Canada une partie de leur production, tout comme elles ont quitté la région du nord-est des États-Unis pour aller s'installer dans le sud, à la poursuite de meilleures perspectives de profit. Dans ce contexte d'internationalisation, les filiales canadiennes d'entreprises américaines se spécialiseraient dans certains produits en vue de desservir l'ensemble du marché nord-américain ainsi que des pays tiers. Elles poursuivraient plus d'activités de R et D, développeraient de nouveaux produits, recourraient davantage à des fournisseurs canadiens, créeraient plus d'emplois hautement qualifiés et exporteraient davantage aux États-Unis et vers d'autres marchés. Devant le mouvement d'internationalisation des sociétés multinationales et la concurrence intense qui prévaut à travers le monde pour attirer les capitaux d'investissements directs, la disposition de l'accord de libre-échange prévoyant un assouplissement des règles concernant les investissements étrangers apparaît donc comme une initiative souhaitable. Il se produit par ailleurs un phénomène de globalisation des investissements par le truchement des consortiums d'investissements et des alliances stratégiques (Ohmae, 1987). La participation récente de multinationales canadiennes à certains de ces projets d'envergure mondiale constitue une raison de plus de libéraliser les échanges et milite en faveur d'un contexte non restrictif dans lequel les entreprises multinationales canadiennes et américaines auront la possibilité de concrétiser leurs projets d'investissements.

En résumé, l'accord de libre-échange contribuera à améliorer le climat économique canado-américain d'une manière qui devrait favoriser un accroissement des investissements au Canada. Le principe du traitement national et l'élimination des critères de performance commerciale auront une

incidence favorable sur le comportement des entreprises multinationales, ce qui devrait procurer des gains significatifs aux deux pays. Parmi les travaux que nous avons commandité pour les fins de cette étude, une enquête a été réalisée auprès d'un échantillon de grandes entreprises multinationales possédant des installations des deux côtés de la frontière pour savoir comment un traité de libre-échange était susceptible d'influer sur leurs plans. La plupart des répondants ont indiqué qu'ils bénéficieraient directement de la disposition relative au traitement national et de l'harmonisation des normes techniques; la majorité s'attendaient à voir leurs ventes et leurs exportations augmenter, et la plupart envisageaient d'accroître leurs investissements au Canada dans une proportion de 10 à 20 % en conséquence directe de l'accord. Le rythme de croissance se concrétisant au Canada, d'autres projets d'investissements directs en provenance de pays tiers seraient susceptibles de voir le jour. Avec la tendance à l'internationalisation des économies, la concurrence à travers le monde pour attirer les investissements directs et l'augmentation des investissements canadiens à l'étranger, l'accord de libre-échange devrait ouvrir de nouvelles perspectives pour les investisseurs canadiens sur les marchés extérieurs et pour les investisseurs étrangers au Canada même, permettant ainsi à l'économie canadienne de retirer des avantages encore plus grands de la libéralisation de son commerce avec les États-Unis.

Les services financiers

Les institutions financières canadiennes traversent une période de changements fondamentaux en raison de l'évolution du contexte national et international dans lequel elles opèrent. Les rapports sans cesse plus étroits qui lient les institutions financières de différents pays sont à l'origine de certains de ces changements. Parmi les facteurs qui favorisent une internationalisation croissante des institutions financières, mentionnons l'essor des entreprises multinationales, l'expansion du commerce international et des courants d'investissements entre les pays, la concurrence plus vive sur les marchés financiers tant intérieurs qu'internationaux, les problèmes soulevés par l'endettement des pays du Tiers Monde (en particulier le Mexique et les autres pays d'Amérique latine), les progrès des techniques d'information, ainsi que la réforme de la réglementation qui s'applique aux marchés financiers dans les pays industrialisés. Une conséquence importante de cette évolution est que les limites traditionnelles entre les différentes catégories d'institutions financières sont beaucoup plus difficiles à discerner. Les dispositions de l'accord de libre-échange qui portent sur les services financiers sont le reflet à la fois de l'intégration poussée, dans les faits, des marchés canadiens et américains et des modifications apportées à la réglementation dans les deux pays au cours des dernières années.

Les éléments de l'accord

Le chapitre 17 de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis garantit aux institutions financières canadiennes et américaines l'accès aux deux marchés nationaux. En outre, le Canada et les États-Unis ont convenu de poursuivre leurs efforts en vue de libéraliser les règles qui régissent leurs marchés financiers respectifs et d'étendre aux institutions relevant du contrôle de l'autre pays les avantages découlant de cette libéralisation. Plus précisément,

- Le gouvernement du Canada s'engage à exempter les institutions financières américaines de la règle de 10/25 qui s'applique à la propriété des sociétés canadiennes de placement, de prêt et de fiducie. En outre, il supprimera la limite de 25 % imposée à la participation étrangère dans les banques de l'appendice A; cependant, la limite de 10 % qui s'applique à la participation que peut détenir un actionnaire unique dans une grande banque canadienne, telle que présentée dans le Livre blanc du gouvernement, demeurera en vigueur.

- Le Canada convient d'exempter les filiales des banques américaines, individuellement et collectivement, de la limite qui s'applique à l'actif total que peuvent détenir, au Canada, les filiales des banques étrangères (le plafond de 16 % de l'ensemble de l'actif canadien).

- Le Canada accepte de ne pas utiliser son pouvoir d'examen à l'entrée dans le cas des institutions financières sous contrôle américain d'une manière qui serait incompatible avec les objectifs de l'accord de libre-échange.

- Les États-Unis acceptent de permettre aux banques américaines, canadiennes et étrangères qui opèrent sur le marché américain de souscrire et de faire le courtage de titres de créance émis par un gouvernement canadien ou garantis par lui.

- Les États-Unis reconnaissent les privilèges que possèdent déjà certaines banques canadiennes dans divers États américains dans le domaine des services financiers au détail et d'autres activités bancaires.

- Les institutions financières canadiennes seront soumises au même traitement que les banques américaines lors des modifications qui pourront être apportées à la *Glass-Steagall Act*.

- Il est à noter que ces engagements ne lient que les deux gouvernements fédéraux et qu'ils n'impliquent pas les provinces canadiennes ni les États américains.

- Les institutions financières autres que les compagnies d'assurances ne sont pas visées par le mécanisme de règlement des différends prévu dans l'accord. Plutôt, les deux parties ont

convenu de procéder par voie de consultation et celles-ci se dérouleront entre les représentants du ministère canadien des Finances et du Département du Trésor des États-Unis. Les services d'assurances sont visés par les dispositions de l'accord sur les services généraux (voir le chapitre 14 de l'accord canado-américain de libre-échange).

Incidence probable

Pour l'industrie des services financiers, l'accès aux deux marchés revêt une importance capitale du point de vue de la libre circulation des services. Dans cet esprit, l'accord canado-américain de libre-échange va dans le sens d'une libéralisation encore plus poussée des transactions et des investissements dans le secteur des services financiers entre les deux pays. L'accord permet aux institutions américaines d'offrir des services bancaires commerciaux et de faire office de banques d'investissements au Canada. Par contre, les institutions canadiennes ne pourront jouir d'un privilège comparable aux États-Unis, en raison des restrictions imposées en vertu de la *Glass-Steagall Act* et de l'existence d'obstacles à la création de succursales bancaires – lesquels sont imputables à la législation de certains États – mais elles pourront bénéficier de toute modification subséquente à la *Glass-Steagall Act*. En conséquence, les institutions financières sous contrôle canadien auront, au début, des perspectives de marché moins alléchantes aux États-Unis que les institutions américaines opérant sur le marché canadien. Mais la réglementation de l'industrie du courtage des valeurs mobilières est de juridiction provinciale au Canada, et les marchés de valeurs mobilières en Ontario, au Québec et en Colombie-Britannique ont été ouverts aux étrangers avant que ne soit conclu l'accord de libre-échange.

La suppression des limites concernant la propriété (le plafond de 25 % imposé sur l'ensemble des investissements américains dans les banques canadiennes de l'appendice A) signifie qu'en principe, des investisseurs américains pourraient prendre le contrôle d'une ou de plusieurs grandes banques canadiennes. Mais le maintien de la limite de 10 % sur la proportion du capital-actions qui peut être détenu par un seul investisseur ou groupe d'investisseurs apparentés – canadiens ou étrangers – rend peu probable, sinon impossible, la prise de contrôle d'une banque canadienne par des investisseurs américains. Qui plus est, au cours des 15 dernières années, la part du capital-actions des six grandes banques canadiennes détenue par des intérêts étrangers a diminué, passant d'environ 25 à 5 %[32].

L'exclusion des filiales de banques américaines de la limite de 16 % et la suppression des restrictions applicables au capital réputé autorisé permettront à ces banques d'accroître leur part du marché au Canada. Toutefois, le plafond de 16 % n'a pas encore été atteint dans les faits. Ainsi,

en 1986, l'actif des banques étrangères ne représentait que 80 % de leur niveau potentiel, déterminé en fonction du plafond applicable sur l'actif total.

En vertu de l'accord de libre-échange, les banques américaines obtiennent le droit d'établir des succursales supplémentaires au Canada sans avoir à demander au préalable l'autorisation du ministre. Mais l'autorisation ministérielle n'a jamais été refusée dans le passé. Par conséquent, l'élimination de la procédure d'autorisation ministérielle ne revient qu'à supprimer un facteur d'irritation.

La récente initiative de libéralisation dans l'industrie du courtage des valeurs mobilières au Canada est survenue avant la conclusion du traité de libre-échange. Les institutions américaines pourront donc offrir des services bancaires commerciaux et, également, servir de banques d'investissements au Canada à compter du 30 juin 1988. En outre, la filiale d'une institution financière américaine pourra simultanément participer à la propriété de compagnies d'assurances ou de sociétés de fiducie. Les modifications proposées à la *Glass-Steagall Act*, qui sont présentement à l'étude aux États-Unis, n'iraient pas aussi loin que le projet de libéralisation annoncé au Canada. Mais l'intention du gouvernement canadien est de permettre à toute institution financière de participer à la propriété de toute autre institution financière.

Comme dans le cas des services généraux, l'incidence directe du libre-échange sur les flux de services financiers ne devrait pas être très importante à court terme car l'accord n'apporte pas beaucoup de changements par rapport à la situation actuelle. Mais la suppression des entraves au commerce et aux investissements étrangers dans ce secteur pourrait signifier une concurrence plus vive sur les marchés financiers au Canada en raison de l'augmentation prévisible de l'activité des institutions financières américaines. Une concurrence accrue pourrait, en retour, amener une amélioration du service, élargir le choix qui s'offre aux consommateurs et réduire l'écart entre les taux d'intérêt sur les prêts et les dépôts. De plus, les gains anticipés au niveau de la production et de l'emploi dans l'économie, par suite des effets bénéfiques de l'accord en général, devraient entraîner une augmentation de la demande pour les services financiers et, partant, de la production et de l'emploi dans ce secteur au Canada.

•

Les industries culturelles

Devant les préoccupations largement répandues au sujet de la situation des industries dites culturelles au Canada et de l'avenir de la souveraineté culturelle du Canada, ce secteur a été exempté des dispositions de l'accord de libre-échange, sauf pour quatre éléments d'importance mineure. Ceux-ci sont présentés dans ce qui suit.

- L'accord prévoit l'élimination progressive (selon un calendrier de 10 ans, à compter du 1er janvier 1989) de tous les droits de douane entre le Canada et les États-Unis, y compris ceux qui s'appliquent aux produits culturels. Il est utile de rappeler que la plupart des droits de douane ont été abaissés graduellement au cours des dernières années à la suite des engagements pris lors des négociations américaines du GATT, et que ces réductions n'ont pas eu une incidence négative sur la production des biens culturels tels que les disques, cassettes, bandes matrices, films ou disques compacts. Cette disposition aura pour effet de faire baisser davantage les prix à la consommation.

- Le Canada a accepté que toute cession d'entreprise rendue nécessaire par l'acquisition indirecte d'une filiale canadienne dans le secteur culturel se fasse à la juste valeur marchande, fondée sur une évaluation indépendante. Cette disposition garantirait ainsi un juste prix du marché à un investisseur américain qui aurait indirectement acquis une entreprise d'édition ou de distribution de livres au Canada, et(ou) qui serait obligé de céder le contrôle d'une telle entreprise à des intérêts canadiens. Cette modalité s'applique à toutes les industries culturelles, telles que définies aux termes de l'accord.

- Les deux pays ont convenu que les détenteurs de droits d'auteur recevraient une rémunération équitable et non discriminatoire pour la retransmission par câble de leurs programmes dans l'autre pays. L'accord vient donc entériner une recommandation antérieure du gouvernement canadien à l'effet de réviser la Loi sur le droit d'auteur pour que les abonnés du câble au Canada payent des redevances aux détenteurs de droits d'auteur pour certaines catégories de programmes retransmis par les câblodistributeurs canadiens (aucune somme n'est versée à l'heure actuelle). Le texte de l'accord stipule que les émissions canadiennes captées et retransmises par des câblodistributeurs américains donneront également lieu à une rémunération juste et non discriminatoire, ce qui n'est pas le cas présentement.

- L'accord précise également que le Canada supprimera de l'article 19(5) de la Loi de l'impôt sur le revenu l'exigence à l'effet qu'une revue ou un périodique soit composée et imprimée au Canada pour que les annonceurs puissent déduire leurs frais de publicité, un point relativement secondaire.

Enfin, si le Canada devait adopter des mesures dans le domaine de la culture qui soient en contradiction avec l'accord et que celles-ci aient des répercussions sur l'industrie américaine, les États-Unis auraient le droit de chercher à obtenir compensation par le biais de mesures commerciales ayant un effet équivalent.

Conclusion

En résumé, les industries culturelles canadiennes sont en grande partie exclues de l'application de l'accord de libre-échange. Par conséquent, la capacité du Canada de promouvoir son identité culturelle n'est pas affaiblie. De façon générale, l'entente n'empêche pas le gouvernement canadien de prendre de nouvelles mesures à l'appui des industries culturelles. Les subventions aux artistes ou aux industries culturelles ne sont donc pas touchées par l'accord, de même que les activités des organismes culturels du gouvernement fédéral ou des provinces, dont Radio-Canada, l'ONF et Téléfilm Canada.

L'accord de libre-échange dans le secteur de l'énergie

Le chapitre sur l'énergie est l'un des volets les plus importants – et les plus controversés – de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Les dispositions qu'il contient viennent appuyer les changements d'orientation survenus au cours des dernières années (notamment l'Accord de l'Ouest et la déréglementation du marché du gaz naturel), des changements qui allaient déjà dans le sens d'une libéralisation des échanges énergétiques entre les deux pays. L'accord garantit aux exportateurs canadiens de produits énergétiques un accès plus libre et plus sûr au marché américain. Les États-Unis, pour leur part, y gagnent une plus grande sécurité d'approvisionnement, même en période de pénurie. Les dispositions de l'accord couvrent le charbon et le gaz tiré de celui-ci, le pétrole brut et les produits pétroliers, le gaz naturel, les gaz de pétrole liquéfiés dont le propane, le butane et l'éthane, l'électricité et l'uranium.

Le Canada est un grand producteur d'énergie, détenant une part équivalant à environ 4 % de la production mondiale d'énergie primaire. Parmi les pays de l'OCDE, il vient au second rang derrière la Norvège pour ce qui est de la production d'énergie par habitant. Le secteur de l'énergie contribue pour plus de 7 % du PIB au Canada, fournit de l'emploi à quelque 305 000 Canadiens, soit près de 3 % de la population active, et accapare environ 14 % de tous les investissements. Ce secteur a une dimension régionale très importante : dans les provinces des Prairies, plus du quart du PIB est attribuable aux industries énergétiques. En outre, la plus grande partie du pétrole, du gaz et du charbon canadiens se trouve en Colombie-Britannique et en Alberta, alors que l'uranium provient de la Saskatchewan et de l'Ontario et que l'énergie hydroélectrique est principalement produite par le Québec, l'Ontario, le Manitoba, Terre-Neuve et la Colombie-Britannique. Il en résulte un fort volume d'échanges de produits énergétiques entre les provinces.

Le Canada est un important exportateur et importateur d'énergie. En 1986, ses exportations de produits énergétiques se sont élevées à plus de 12 milliards de dollars tandis que ses importations atteignaient 5 milliards de dollars. L'Est du pays importe encore une grande partie du pétrole et des produits pétroliers dont il a besoin. Depuis 1983, le Canada est un exportateur net de tous les produits énergétiques. En outre, les exportations canadiennes d'énergie vont en augmentant; en 1986, elles représentaient approximativement 10 % de l'ensemble des exportations du pays. Plus de 85 % de la production canadienne de pétrole lourd (une valeur de 5,7 milliards de dollars en 1986), plus de 20 % du pétrole léger, plus de 20 % du charbon, plus de 25 % du gaz naturel et environ 10 % de la production hydroélectrique sont expédiés vers les marchés extérieurs. Les États-Unis achètent plus de 80 % des produits énergétiques exportés par le Canada. Celui-ci est le seul fournisseur de gaz naturel et d'hydroélectricité des États-Unis, et l'un de ses principaux fournisseurs d'uranium. Le marché américain a donc une importance vitale pour le secteur de l'énergie au Canada.

En raison de la baisse de la production pétrolière et gazière aux États-Unis, les importations de ce pays vont vraisemblablement continuer à augmenter si la tendance actuelle se maintient. La plus grande partie de ces approvisionnements supplémentaires pourrait venir du Canada. Il est également anticipé que la demande d'énergie hydroélectrique aux États-Unis va s'accroître sensiblement.

Les dispositions de l'accord de libre-échange

- En vertu de l'accord, presque toutes les barrières au commerce de l'énergie sont abolies, donnant ainsi aux entreprises canadiennes de ce secteur un accès plus sûr – sans mesures discriminatoires – au marché américain; en contrepartie, les États-Unis y gagnent la possibilité de s'approvisionner auprès de sources canadiennes même en période de pénurie. À l'heure actuelle, il n'y a pas de droits de douane de l'un ou l'autre côté de la frontière pour le gaz naturel, l'électricité, l'uranium et les liquides du gaz naturel. Alors que le Canada n'impose pas de droits douaniers sur les importations de pétrole brut et de produits pétroliers, les États-Unis prélèvent des droits allant de 5,25 ¢ le baril sur le pétrole brut lourd et le mazout lourd, à 10,5 ¢ le baril sur le pétrole brut léger et les produits de distillation du pétrole, et à 52,5 ¢ le baril sur l'essence et le carburant d'avion. L'industrie pétrochimique canadienne doit faire face à des droits de douane variant entre 12 et 18 % sur les produits qu'elle destine à l'exportation aux États-Unis. L'accord de libre-échange fera disparaître ces droits de douane à l'importation aux États-Unis sur une période de cinq ans. Après la mise en place de l'accord, il n'y aura plus de droits de douane, de contingents ou de pratiques de prix discriminatoires. Il ne sera plus permis

d'imposer des prix minima à l'importation ou à l'exportation, ou de prélever une taxe sur les exportations, à moins que la même taxe ne soit imposée aux consommateurs sur le marché intérieur.

- Le Canada peut restreindre ses exportations d'énergie pour des raisons reconnues en vertu du GATT, c'est-à-dire s'il y a pénurie ou à des fins de conservation ou de stabilisation des prix intérieurs, mais seulement si ces restrictions ne changent pas la proportion de la production totale qui a été exportée aux États-Unis au cours de la période précédente de 36 mois. Il est important de signaler que cette notion d'accès proportionnel ne veut *pas* dire que les États-Unis ont toujours le droit de réclamer une part fixe de la production canadienne. La répartition proportionnelle signifie que le Canada doit s'abstenir d'imposer des restrictions qui feraient baisser les exportations en-dessous de la proportion de la production canadienne que les importateurs américains ont acheté au cours des trois années précédentes.

- Le Canada et les États-Unis ont aussi convenu que, dans le but de maintenir ou d'augmenter le niveau des réserves de pétrole et de gaz naturel, les mesures gouvernementales – actuelles et futures – destinées à encourager les activités d'exploration et de mise en valeur de nouveaux gisements seront permises. L'accord de libre-échange n'empêche pas le gouvernement fédéral ou les provinces d'accorder des stimulants fiscaux ou d'autres formes d'aide aux sociétés pétrolières et gazières engagées dans des activités d'exploration et de mise en valeur.

- Les États-Unis ont accepté d'abolir les restrictions qui s'appliquaient à l'enrichissement de l'uranium canadien aux États-Unis, alors que le Canada a consenti à supprimer l'exigence à l'effet que l'uranium canadien soit traité au Canada avant d'être exporté vers le marché américain. Cette disposition devrait avoir une incidence positive sur les exportations canadiennes d'uranium vers les États-Unis.

- L'accord de libre-échange ne touche pas aux pouvoirs des provinces en ce qui a trait à la propriété des richesses naturelles se trouvant sur leur territoire. Les provinces continueront d'avoir la responsabilité en matière de conservation et de gestion des ressources. L'exercice de ces pouvoirs doit cependant être compatible avec les termes de l'accord lorsque les provinces exportent leurs ressources énergétiques aux États-Unis.

- L'Office national de l'énergie aura encore le pouvoir de suivre et d'examiner les exportations de produits énergétiques. Ainsi, les critères en ce qui concerne les excédents ne sont pas touchés, mais ils serviront surtout à des fins de contrôle. Un des critères de prix employés par l'ONE dans le secteur de l'électricité, celui de la solution de remplacement la moins coûteuse, a été

abandonné dans le cadre de l'accord de libre-échange. Les deux autres critères de prix – le premier précisant que le prix demandé à l'exportation doit être suffisant pour couvrir tous les coûts encourus au Canada, et le second à l'effet que le prix à l'exportation ne doit pas être inférieur au prix offert aux Canadiens – n'ont pas été touchés par l'entente.

- Le Canada et les États-Unis ont convenu de se consulter au sujet des mesures de réglementation qui pourraient donner lieu à des pratiques discriminatoires (et à des distorsions dans le commerce bilatéral) incompatibles avec les objectifs de l'accord de libre-échange dans le secteur de l'énergie.

- Les États-Unis ont accepté de permettre l'exportation au Canada de 50 000 barils de pétrole de l'Alaska par jour à condition que celui-ci soit transporté sur des pétroliers américains. Cette concession pourrait s'avérer utile dans le futur, mais elle n'apporte pas d'avantage significatif pour l'instant car les raffineries de la côte ouest ne peuvent traiter ce type de pétrole.

Incidence probable

Les échanges de produits énergétiques entre le Canada et les États-Unis sont déjà libérés pour l'essentiel, les restrictions applicables au commerce de l'énergie étant relativement limitées dans les deux pays. L'Accord de l'Ouest, la déréglementation du marché du gaz naturel et l'adoption par l'Office national de l'énergie d'une formule fondée sur les conditions du marché en remplacement de l'ancienne formule des excédents pour établir le montant des réserves qui doivent être affectées à la consommation intérieure future ont contribué à assouplir les contrôles de nature réglementaire ou politique sur les exportations de produits énergétiques vers les États-Unis. Sauf pour l'industrie pétrochimique, la protection tarifaire dans le secteur de l'énergie aux États-Unis est relativement peu élevée. Toutes les barrières tarifaires qui existent dans ce secteur aux États-Unis vont cependant disparaître avec l'accord de libre-échange. Comme elles sont peu élevées, leur élimination n'aura qu'une incidence positive de modeste envergure sur le commerce bilatéral des produits énergétiques ou sur la production de ce secteur au Canada. Ainsi, l'industrie canadienne du pétrole va profiter quelque peu de la suppression des droits de douane aux États-Unis. Par contre, l'industrie canadienne de la pétrochimie devrait bénéficier d'une forte impulsion suite à l'élimination des barrières tarifaires élevées qui ont, jusqu'ici, gêné l'exportation de ces produits aux États-Unis.

Bien que les règles de procédure aient été simplifiées au Canada, celles qui sont en vigueur aux États-Unis – notamment à la *Federal Energy Regulatory Commission (FERC)* – pourraient restreindre nos possibilités d'exportation d'énergie vers le marché américain. Cet organisme

réglemente notamment les prix et les frais exigés pour le transport du gaz naturel par gazoduc, et il autorise la construction de gazoducs et d'installations de stockage et de distribution du gaz naturel. Pour donner un exemple, le délai actuel dans le processus de réglementation de la FERC en ce qui concerne l'approbation de la demande de construction d'un nouveau gazoduc entre Iroquois (Ontario) et les États de New York, du New Jersey et du Connecticut est l'un des principaux facteurs qui entravent l'expansion des ventes de gaz naturel canadien sur le marché du nord-est des États-Unis. Même si le Canada ne peut empêcher la FERC ou l'*Economic Regulatory Administration* de rendre des décisions qui lui sont défavorables, il peut limiter les effets préjudiciables de ces décisions par le biais des mécanismes de consultation et de règlement des différends prévus dans l'accord de libre-échange. L'existence de ces recours permettra d'influencer plus facilement les décisions prises par ces organismes de réglementation américains.

Une préoccupation manifestée par certains Canadiens est que la notion de partage proportionnel représente une menace pour la souveraineté canadienne, et que l'obligation de partager en période de pénurie va compromettre les chances du Canada de pouvoir atteindre l'autosuffisance en matière énergétique. Cet argument ne tient pas compte du fait que le Canada s'est déjà engagé à participer à un plan de partage des ressources pétrolières en situation d'urgence à titre de membre de l'Agence internationale de l'énergie (AIE). Les modalités d'intervention de l'AIE ont préséance sur celles contenues dans l'accord canado-américain de libre-échange et elles stipulent qu'en situation de pénurie, chaque pays membre doit réduire sa consommation et partager le pétrole disponible avec les autres pays membres. Comme le Canada est un exportateur net d'énergie, il doit mettre ses réserves pétrolières en commun avec celles des autres pays dès que l'AIE déclenche son système de répartition d'urgence. L'accord de libre-échange étend au gaz naturel et à l'électricité les engagements pris dans le cadre de l'AIE quant au partage des ressources dans l'éventualité d'une pénurie.

En vertu de l'accord, le Canada conserve la possibilité d'élaborer et de mettre en œuvre des politiques énergétiques au profit des Canadiens. Les entreprises d'hydroélectricité qui exportent de l'énergie doivent d'abord répondre aux besoins du marché provincial et des marchés des provinces voisines avant d'exporter vers les États-Unis. Le Canada peut aussi continuer à offrir des stimulants à l'exploration et à la mise en valeur des ressources pétrolières et gazières en vue de garantir les approvisionnements futurs. Il est évidemment possible qu'à une date ultérieure, la disposition prévoyant le partage des ressources énergétiques contribue à aggraver une situation déjà difficile au Canada au niveau des approvisionnements. Cependant, la probabilité qu'une telle situation survienne n'est pas très élevée, de sorte que les désavantages qui pourraient en résulter seraient limités à des périodes relativement courtes. Par contre, les avantages découlant d'une plus

grande certitude quant à l'accès au marché américain feront sentir leurs effets de façon continue et engendreront, avec le temps, des bénéfices de loin supérieurs aux inconvénients éventuels.

La question la plus importante en rapport avec la sécurité des approvisionnements est de savoir dans quelle mesure le Canada peut influer sur le rythme de mise en valeur de nouvelles ressources énergétiques. Dans le passé, des réserves de gaz naturel étaient officiellement « mises de côté » par l'Office national de l'énergie, et les producteurs eux-mêmes détenaient des réserves inexploitées pour être en mesure de satisfaire la demande future. En 1987, toutefois, l'ONE décida de ne pas dicter les niveaux de réserves devant être maintenus pour l'avenir, et les sociétés de distribution de gaz naturel ont dû négocier des contrats à long terme avec les producteurs afin de s'assurer un niveau adéquat d'approvisionnements pour les années futures. En fait, les producteurs et les consommateurs (représentés par les distributeurs) partageront dorénavant la responsabilité d'assurer la sécurité des approvisionnements. (Les organismes provinciaux tels que l'Office de conservation des ressources énergétiques de l'Alberta continueront à réglementer les aspects techniques, par exemple, le taux d'extraction approprié du point de vue de la conservation de la ressource.) Quant à l'électricité, les entreprises provinciales de services publics sont maintenant tenues d'offrir de l'énergie aux provinces voisines avant de pouvoir contracter des engagements à long terme avec des clients américains. Par contre, le pétrole n'a jamais été vendu dans le cadre de contrats à longue échéance. La sécurité des approvisionnements pétroliers est basée sur les stocks existants et les transactions internationales approuvées par l'Agence internationale de l'énergie.

En garantissant la régularité de l'approvisionnement du marché américain en produits énergétiques, le Canada a ouvert la voie à l'expansion de sa capacité de production pétrolière, gazière et hydroélectrique, laquelle met en cause des projets de grande envergure, généralement fort coûteux. Cette ouverture est particulièrement importante dans l'industrie pétrolière car les réserves canadiennes de pétrole brut léger baissent rapidement; l'accès garanti au marché américain rendra plus attrayants les nouveaux investissements dans les projets de la mer de Beaufort et de la côte est dont les coûts sont considérables. La sécurité d'accès au marché des États-Unis est vitale pour la mise en valeur des ressources gazières du Canada dans les régions éloignées; en effet, le développement futur de ces ressources ne peut se faire sans la garantie de pouvoir écouler sur le marché la hausse considérable de la production de gaz naturel qui suivra la réalisation de ces projets. Pour les mêmes raisons, les travaux d'exploration dans les régions pétrolières et gazières traditionnelles devraient connaître une expansion, tout comme la mise en valeur des sables pétrolifères de l'Alberta.

À plus long terme, l'accord de libre-échange fera diminuer les risques du marché qui tendent à faire obstacle aux projets de développement à grande échelle. Mais, à notre avis, ce sont la demande et le prix de l'énergie sur les marchés mondiaux, et non les dispositions de l'accord de

libre-échange ou les décisions de l'Office national de l'énergie, qui vont demeurer les principaux facteurs déterminants du moment opportun pour mettre en chantier de nouveaux mégaprojets dans ce secteur.

En ce qui concerne les prix, l'accord n'empêche pas les entreprises qui exportent de l'électricité de tenter d'obtenir, sur le marché extérieur, un prix plus avantageux que celui qu'elles peuvent demander au Canada. Les entreprises canadiennes de services publics sont libres de rechercher les meilleures conditions de prix dans leurs contrats d'exportation. Ce qui a changé, c'est que les gouvernements ne peuvent plus intervenir directement pour fixer les prix à l'exportation.

Certains Canadiens ont manifesté la crainte de voir l'accord de libre-échange priver le gouvernement de la possibilité de recourir à un régime de double prix pour l'énergie, en vertu duquel les prix à l'exportation seraient fixés au niveau des cours mondiaux et les prix sur le marché intérieur – du moins pour les utilisateurs industriels – seraient établis à un niveau plus bas. On fait ainsi valoir que si les prix intérieurs sont inférieurs aux prix d'exportation, il sera possible d'améliorer la position concurrentielle des industries canadiennes qui consomment beaucoup d'énergie et, par le fait même, d'accroître leur potentiel d'exportation.

Nous estimons, cependant, que le rejet d'un système de double prix pour l'énergie est tout à fait justifié pour des raisons économiques. L'expérience récente du Programme énergétique national (PEN) a fait ressortir les inconvénients d'un régime de double prix au Canada. En opérant un transfert de revenu des producteurs aux utilisateurs d'énergie, le PEN a créé des tensions entre provinces consommatrices et productrices, et entre ces dernières et le gouvernement fédéral. De plus, en fixant artificiellement le prix intérieur de l'énergie à un niveau inférieur au cours mondial, cette politique a eu pour effet de décourager les investissements dans de nouvelles sources d'approvisionnement tout en incitant les consommateurs à reporter à plus tard certaines mesures de conservation et, ce faisant, à gaspiller de l'énergie. Des prix intérieurs plus faibles que les cours mondiaux ont également favorisé un surinvestissement dans les industries à haut coefficient de consommation énergétique, détournant ainsi des capitaux qui auraient pu être affectés plus productivement dans d'autres secteurs de l'économie.

Il y a une autre raison importante pour ne pas subventionner l'industrie canadienne en maintenant le prix de l'énergie artificiellement bas sur le marché intérieur. Un tel geste pourrait être considéré comme une forme de subvention au secteur manufacturier selon les règlements du GATT et pourrait inciter d'autres pays à imposer des droits compensatoires sur leurs importations en provenance du Canada. Nos industries manufacturières s'en trouveraient alors pénalisées.

L'industrie des boissons alcoolisées

Bien que l'industrie des boissons alcoolisées soit de taille relativement modeste du point de vue de l'emploi et du chiffre d'affaires, les effets possibles de l'accord de libre-échange sur cette industrie présentent un intérêt considérable. Premièrement, tant les partisans que les adversaires de l'accord reconnaissent que les producteurs de raisin et de vin canadiens risquent de subir les contrecoups d'une telle entente. Ce n'est donc pas par hasard que les viticulteurs canadiens se sont retrouvés à l'avant-scène de l'opposition à l'accord de libre-échange. Deuxièmement, comme la vente des boissons alcoolisées est fortement réglementée dans les deux pays, la libéralisation des échanges dans ce secteur soulève des problèmes épineux au niveau des institutions. Troisièmement – et en rapport avec le point précédent – se pose la question des compétences constitutionnelles des provinces et des États américains; on peut ainsi se demander si les provinces canadiennes et les États américains vont accepter d'abandonner leurs pouvoirs sur cette industrie. Jusqu'ici, on sait qu'au moins un premier ministre canadien, David Peterson de l'Ontario, a déclaré qu'il ne mettrait pas en application les dispositions de l'accord portant sur les boissons alcoolisées[33]. Quoi qu'il en soit, le régime de réglementation des provinces et des États dans ce domaine est tellement complexe qu'il sera très difficile d'harmoniser la législation existante avec les dispositions de l'accord de libre-échange, même dans les provinces où l'appui du premier ministre est acquis.

L'industrie des boissons alcoolisées a également attiré l'attention dans les instances multilatérales[34]. Une décision préliminaire d'un comité spécial du GATT, confirmée le 10 novembre 1987, a mené à la conclusion que les règlements des provinces canadiennes portant sur les boissons alcoolisées enfreignaient les règles internationales interdisant les barrières discriminatoires au commerce. Le comité du GATT a déclaré que le Canada devait appliquer le principe du traitement national à la bière, aux vins et aux spiritueux provenant de l'étranger[35]. La Communauté économique européenne, qui avait déposé la plainte, et le Canada n'ont pas été en mesure, jusqu'ici, de trouver une solution négociée. Si le conseil du GATT devait se prononcer contre la position du Canada et que le gouvernement fédéral décidait de se plier à cette décision, cela reviendrait essentiellement à transposer les dispositions de l'accord de libre-échange dans un contexte multilatéral.*

---

* Au moment d'aller sous presse, nous avons appris que le Canada avait accepté la décision du GATT à l'effet que les pratiques des provinces en matière de prix, de listage et de distribution étaient injustement discriminatoires à l'endroit des vins, des spiritueux et de la bière importés. Cependant, le gouvernement fédéral appliquera uniquement la partie de la décision qui porte sur les vins et les spiritueux. Le Canada disposera d'une période de neuf mois, soit jusqu'à la fin de la présente année, pour mener des consultations auprès des provinces et procéder aux changements requis pour mettre en application la décision du GATT. Le Canada a décidé de ne pas prendre action pour le moment en ce qui concerne la partie de la décision qui vise la bière.

Les principaux éléments de l'accord

- L'accord reconnaît rétroactivement les pratiques de l'un et l'autre pays en ce qui a trait à la bière et aux boissons de malt, mais les deux partenaires conservent leurs droits et obligations relativement à ces produits en vertu du GATT[36].

- Les droits de douane sur les vins et les boissons alcoolisées seront éliminés en 10 tranches annuelles d'égale valeur, à compter du 1er janvier 1989[37].

- Les écarts de majoration des prix (autres que ceux liés directement au coût du service) pratiqués par les organismes provinciaux qui régissent le commerce des boissons alcoolisées seront éliminés, mais selon des échéanciers différents pour le vin et les spiritueux. Dans le cas des spiritueux, ces écarts doivent être abolis immédiatement (soit le 1er janvier 1989). Les écarts dans les marges de majoration du prix des vins doivent être éliminés sur une période de six ans, à compter du 1er janvier 1989; toutefois, le rythme de réduction est très rapide au début. Ainsi, il y aura une réduction des écarts de 25 % le 1er janvier 1989 et une autre baisse de 25 % le 1er janvier 1990; le reste, soit 50 %, doit être éliminé en cinq tranches égales qui entreront en vigueur le premier jour de chacune des cinq années subséquentes.

- Les écarts de prix attribuables à des différences dans le coût du service seront permis. Mais l'écart ne doit pas excéder la différence (comptable) entre le coût du service pour le produit américain et le coût correspondant pour le produit canadien. Ainsi, il ne doit pas tenir compte du coût de transport.

- Le listage des vins et spiritueux canadiens et américains doit se faire sur une base non discriminatoire. Les pratiques en ce domaine doivent être fondées sur les considérations commerciales habituelles et ne doivent pas constituer des entraves au commerce sous forme déguisée. Les critères de listage devront être publiés et mis à la disposition du public. Une procédure administrative d'appel doit être mise en place pour réviser, au besoin, les décisions en matière de listage. Mais, nonobstant ce qui précède, les vignobles domaniaux de la Colombie-Britannique en existence au moment de la signature du projet d'accord (le 4 octobre 1987), qui produisent moins de 30 000 gallons de vin annuellement et qui respectent les règles en vigueur concernant le contenu local, pourront continuer à inscrire leurs produits au catalogue de la province.

- Le principe du traitement national s'appliquera automatiquement aux pratiques et systèmes de distribution des vins et spiritueux, sauf pour les cas suivants :

a) la vente de vins et spiritueux sur l'emplacement même de la distillerie ou de l'établissement viticole sera permise;

b) les établissements privés de vente de vins qui existaient au 4 octobre 1987 en Ontario et en Colombie-Britannique sont reconnus;

c) la province de Québec peut continuer à exiger que les vins vendus dans les magasins d'alimentation soient embouteillés au Québec. Cependant, les autres provinces ne peuvent plus imposer une telle exigence.

Les effets de prix

L'élimination des écarts de majoration du prix qui existent à l'heure actuelle aura pour effet de modifier sensiblement les prix relatifs des vins canadiens et américains. Par exemple, une bouteille de vin californien de bas de gamme dont le prix de liste à l'arrivée est d'environ 0,84 $ inférieur à celui d'un vin ontarien comparable est vendu à un prix d'environ 0,70 $ plus élevé en raison des pratiques actuelles en matière de marges de majoration des prix et de diverses autres barrières non tarifaires. Une fois que les écarts dans les marges de majoration des prix auront été complètement éliminés (en janvier 1995), le vin de la Californie devrait se vendre approximativement 0,70 $ de moins la bouteille qu'un vin comparable de l'Ontario[38]. En supposant qu'une province choisisse de supprimer l'écart de marges en abaissant le prix du vin américain plutôt qu'en relevant le prix du vin canadien[39], le prix du premier diminuerait de 0,35 $ au cours de chacune des deux premières années de l'accord et de 0,14 $ annuellement au cours des cinq années subséquentes. En Colombie-Britannique, on s'attend à ce que l'effet au niveau des prix soit un peu plus prononcé[40].

Incidence probable

Dans l'ensemble, il est prévu que l'accord de libre-échange apportera de modestes avantages aux distilleries canadiennes parce qu'il n'aura à peu près aucune incidence sur cette industrie aux États-Unis. Le whisky canadien à base de seigle – la boisson alcoolisée canadienne la plus exportée vers les États-Unis – est déjà bien implanté sur le marché américain où il ne semble pas entrer beaucoup en concurrence avec le bourbon produit aux États-Unis. Les droits de douane sur les spiritueux et même les barrières non tarifaires (telles que les écarts dans les marges de majoration des prix) ne semblent pas nuire sensiblement au commerce dans ce secteur. Il est à noter que ces marges différentielles sur les spiritueux sont fort modestes; elles varient entre 0 et 15 % selon les

provinces. Il est généralement reconnu que la disparition des droits de douane et des écarts dans les marges de majoration des prix n'aura probablement pas un effet suffisant pour changer sensiblement les habitudes de consommation.

Quant aux vins, notre analyse indique que les producteurs d'envergure nationale (et les viticulteurs qui leur fournissent le raisin) subiront les répercussions défavorables des dispositions de l'accord, les producteurs de la Colombie-Britannique étant ceux qui seront le plus durement touchés[41]. L'incidence sur les producteurs de l'Ontario, du Nouveau-Brunswick et de la Nouvelle-Écosse devrait être moins forte. On peut donc s'attendre à ce qu'il se produise une contraction et une rationalisation des activités dans l'industrie vinicole. Il est aussi à prévoir que les grands établissements de cette industrie, dont la gamme de produits est étendue, subiront davantage les contrecoups des changements envisagés que les petits vignobles spécialisés ou domaniaux[42]. L'ampleur exacte de ces effets dépendra de facteurs tels que la mesure dans laquelle les vins de la Californie peuvent servir de substituts aux vins canadiens (plutôt que les vins européens), les modifications qui seront apportées à la fiscalité provinciale, l'évolution des habitudes de consommation du vin, de la bière et des spiritueux, ainsi que de divers autres facteurs de nature institutionnelle. Mais l'élément le plus important à cet égard est la décision attendue du conseil du GATT et la réponse que donnera le gouvernement canadien.

La situation est plus problématique pour les producteurs de vin. Même si, à l'exception des viticulteurs de la Colombie-Britannique, l'industrie peut réussir à s'adapter au libre-échange *bilatéral* avec les États-Unis; un contexte de libre-échange *multilatéral* poserait des difficultés d'adaptation considérables pour les producteurs de vin de toutes les provinces. Encore ici, la décision prochaine du conseil du GATT sera déterminante. Si celui-ci se prononce contre la position prise par le Canada dans le cas de l'industrie brassicole, laquelle ne fait pas partie de l'accord de libre-échange, les brasseries canadiennes pourraient être confrontées à de sérieux problèmes d'adaptation, compte tenu de la capacité excédentaire actuelle de l'industrie de la bière aux États-Unis[43,44].

Mécanismes de règlement des différends

Les mécanismes de règlement des différends contenus dans l'accord de libre-échange, qui ont fait l'objet d'une vive controverse au cours des négociations, vont avoir une influence certaine sur le degré effectif d'accès que les producteurs et fabricants canadiens auront au marché américain. L'accord prévoit des mécanismes pour les affaires de droits antidumping et compensatoires, pour

les consultations dans le secteur des services financiers, ainsi que pour tous les autres sujets se rapportant à l'accord, c'est-à-dire le mécanisme pour les dispositions institutionnelles.

Les dispositions institutionnelles

Les différends susceptibles de survenir sur des sujets relevant de l'accord de libre-échange ou du GATT pourront être réglés dans le cadre de l'un ou l'autre accord, à la discrétion de la partie plaignante. Cependant, une fois que les mécanismes de règlement des différends de l'un ou l'autre accord ont été invoqués, ce sont les seuls qui pourront être employés. L'application des dispositions de l'accord se fera sous la surveillance d'une Commission mixte du commerce canado-américain, qui se réunira au moins une fois l'an pour faire le point sur le fonctionnement de l'accord. Les rencontres de la Commission se tiendront alternativement dans les deux pays. Celle-ci peut former des sous-comités spéciaux ou permanents ou encore faire appel à des experts de l'extérieur, si elle le juge approprié; elle a aussi le pouvoir d'établir ses propres règles et procédures. Toutes les décisions de la Commission doivent être prises par voie de consensus.

Lorsqu'un différend qui n'a pas rapport aux droits antidumping ou compensatoires ou aux services financiers est porté devant la Commission, le processus de règlement est le suivant : notification du problème, consultation, et arbitrage obligatoire ou recommandation de la part d'un groupe spécial. Il n'y a que peu de règles précises concernant la notification, bien que l'accord stipule que, sur requête de l'une des parties, l'autre doit fournir des renseignements et répondre aux questions portant sur toute affaire relative à l'accord. De même, l'une ou l'autre partie peut demander des consultations sur toute mesure qu'elle estime susceptible d'avoir des répercussions sur le fonctionnement de l'accord. Si ces consultations n'aboutissent pas à une solution dans les 30 jours, l'une des parties peut demander que la Commission se réunisse, ce qui doit normalement survenir dans les 10 jours suivants. La Commission jouerait alors essentiellement un rôle de médiateur.

Si les parties s'entendent sur une solution, elles peuvent prendre toute mesure jugée mutuellement appropriée. Si, au contraire, le désaccord n'a pas été réglé dans le délai convenu, la question est portée devant un groupe spécial qui tentera d'y trouver une solution.

On doit obligatoirement recourir à l'arbitrage exécutoire d'un groupe spécial dans les différends concernant des mesures de sauvegarde, c'est-à-dire dans les cas où l'une des parties prétend qu'elle a subi un préjudice grave en raison d'une hausse des importations en provenance de l'autre pays par suite de la suppression ou de la réduction des droits de douane dans le cadre de l'accord. Dans de tels cas, le but du processus d'arbitrage est de déterminer si l'augmentation des importations peut

être considérée comme étant, en elle-même, la cause d'un préjudice sérieux et, dans l'affirmative, d'établir la forme de dédommagement qui convient. Dans tout autre cas, le recours à l'arbitrage n'est possible que si les deux parties y consentent. Chacun des partenaires a cependant la possibilité de porter une affaire devant un groupe spécial dans le but d'obtenir des recommandations (non exécutoires). À l'instar de la Commission, les groupes spéciaux ont le pouvoir d'établir leurs propres règles de procédure; celles-ci doivent toutefois assurer aux parties qu'elles auront droit à au moins une audition devant le groupe, qu'elles auront la possibilité de présenter des conclusions et des réfutations écrites, et que les délibérations auront un caractère confidentiel.

Peu importe qu'ils soient formés dans le but de faire des recommandations ou de rendre des décisions exécutoires, tous les groupes spéciaux doivent être composés de cinq membres, dont au moins deux citoyens américains et deux citoyens canadiens. S'il y a désaccord sur le choix du cinquième membre, lequel détient le droit de vote décisif, ce sont les autres membres du groupe spécial qui doivent procéder à sa nomination soit par voie de consultation soit par tirage au sort. Après avoir soumis un rapport préliminaire aux deux parties, ce qui doit normalement survenir dans les trois mois suivant la nomination du président du groupe spécial, les parties ont deux semaines pour faire connaître par écrit leurs objections et les raisons qui les motivent. À ce stade, le groupe spécial peut reconsidérer ses conclusions initiales à la lumière des représentations faites par les parties. Il dispose ensuite de 30 jours pour rédiger son rappport final, lequel servira normalement (mais non obligatoirement) de fondement à la décision que doit prendre la Commission en vue de régler le différend. Dans la mesure du possible, la solution envisagée doit être le retrait de toute mesure non conforme aux dispositions de l'accord. À défaut de pouvoir retenir une telle solution, la partie lésée doit recevoir une forme quelconque de compensation. Lorsqu'il n'y a pas unanimité, les membres du groupe peuvent émettre des conclusions séparées, qui doivent être rendues publiques à la demande de l'une des parties. Le caractère volontaire du mécanisme de règlement des différends, sauf dans les cas portant sur des mesures de sauvegarde, soulève certaines interrogations fondamentales[45].

Mécanisme de règlement des différends en matière de droits antidumping et compensatoires

Le mécanisme de règlement des différends qui s'applique dans ces cas est généralement considéré comme une solution intérimaire à moyen terme visant à permettre aux deux partenaires de mettre au point, au cours des cinq à sept prochaines années, un autre régime de collaboration en matière de droits antidumping et compensatoires. Dans l'éventualité où il n'y aurait pas entente sur un nouveau régime, l'une ou l'autre des parties aurait la possibilité de mettre fin à l'accord en donnant

un préavis de six mois. Les options qui s'offrent quant à ce nouveau régime doivent être élaborées par un groupe de travail conjoint; l'accord ne contient cependant aucune précision sur la composition du groupe ou son mandat.

Dans le cadre de l'accord de libre-échange, les gouvernements de chacun des deux pays vont continuer à appliquer leur législation respective en matière de droits antidumping et compensatoires, mais aucune modification future ne pourra s'appliquer à l'autre partie à moins qu'il n'en soit fait mention expressément dans le texte de loi et que la partie visée soit informée des changements proposés et qu'elle soit consultée, si elle en fait la demande. De même, tout changement qui vise l'autre partie doit être conforme au Code antidumping et au Code des subventions du GATT, ainsi qu'à l'esprit général de l'accord de libre-échange (y compris les principes à la base des mécanismes de règlement des différends).

Un groupe spécial binational (semblable à celui décrit précédemment) aura le pouvoir de rendre des décisions exécutoires au sujet des modifications envisagées aux dispositions législatives en matière de droits antidumping et compensatoires, dans le but d'établir si elles sont compatibles avec les codes pertinents du GATT, la philosophie générale de l'accord de libre-échange ainsi que les décisions rendues antérieurement par d'autres groupes spéciaux. En raison de la nature quasi judiciaire des délibérations des groupes spéciaux, au moins trois de leurs membres seront issus de la profession juridique[46]. Après la publication de la version finale d'une ordonnance relative à des droits antidumping ou compensatoires, un groupe spécial procédera à l'examen du dossier administratif pertinent en vue de déterminer si l'organisme d'enquête du pays dont le projet d'ordonnance est contesté a rendu sa décision en conformité avec les lois en vigueur dans ce pays; autrement dit, si le Canada conteste une ordonnance de droits compensatoires émise aux États-Unis, l'examen du dossier sera fondé sur la loi américaine.

Les conclusions de groupes spéciaux seront exécutoires pour les deux gouvernements. Si un groupe spécial juge qu'une disposition législative en matière de droits antidumping ou compensatoires est incompatible avec les dispositions du GATT ou celles de l'accord de libre-échange, sa décision aura pour effet d'ouvrir une période de consultation obligatoire de 90 jours. Si ces consultations ne débouchent pas sur une solution satisfaisante, la partie lésée aura le choix de prendre des mesures législatives ou administratives équivalentes ou de mettre fin à l'accord en donnant un préavis de 60 jours. La perspective d'une révocation de l'accord devrait constituer un facteur d'incitation suffisant pour amener les parties à s'entendre.

Une procédure de contestation extraordinaire a, en outre, été prévue. Ainsi, dans l'éventualité où l'une des parties ferait valoir que l'un des membres d'un groupe spécial a manqué aux exigences de

sa fonction ou que le groupe a manifestement outrepassé ses pouvoirs ou sa juridiction, l'affaire pourra être portée devant un comité distinct formé de trois anciens juges.

Comparaison avec les mécanismes du GATT

Certains ont soutenu que les divers mécanismes de règlement des différends prévus dans l'accord de libre-échange ne fonctionneront probablement pas de façon satisfaisante parce que, sur plusieurs points, ils ressemblent aux mécanismes correspondants du GATT qui sont généralement considérés comme faibles. Mais, même s'il y a des ressemblances structurelles entre les mécanismes du GATT et ceux de l'accord canado-américain – comme la division entre un régime à caractère général, ou institutionnel, et des régimes spécialisés pour traiter de problèmes particuliers tels que ceux soulevés par les barrières non tarifaires – il y a aussi plusieurs points sur lesquels ils diffèrent sensiblement.

Bien que les deux ensembles de mécanismes comportent plusieurs caractéristiques des mécanismes de médiation-consultation (pour reprendre l'expression de G. L. De Lacharrière, expert français des questions commerciales), ceux figurant dans l'accord de libre-échange semblent avoir un caractère un peu plus juridique. La procédure de mise en œuvre des mécanismes institutionnels de l'accord est plus rigoureuse que celle du GATT car elle prévoit la possibilité d'un dédommagement de la partie lésée. Mais, élément plus important, le mécanisme de l'accord visant les droits antidumping et compensatoires est assorti de délais plus courts et de procédures plus strictes pour le choix des membres des groupes spéciaux, comparativement au mécanisme correspondant du GATT. La question de la rapidité d'intervention a une importance indéniable; en vertu du GATT, certains dossiers ont pris des années à se régler, alors que le délai maximum envisagé dans l'accord de libre-échange (sans tenir compte de la possibilité d'une procédure de contestation extraordinaire) est de 315 jours, c'est-à-dire une période sensiblement plus courte qu'une année. Comme l'a fait remarquer Gary Horlick, un avocat de Washington, « un délai dans l'administration de la justice équivaut à un déni de justice ». Plus les dossiers judiciaires prennent du temps à se régler, plus la possibilité d'aller devant la justice est restreinte à ceux qui, grâce aux moyens dont ils disposent, peuvent se permettre de défrayer les frais d'avocats considérables qui en résultent. C'est pour ces raisons que Maxwell Cohen, ancien président de la Commission mixte internationale dont l'appui au projet de l'accord de libre-échange est loin d'être inconditionnel, considère que les mécanismes de règlement des différends contenus dans l'accord représentent une amélioration significative sur ceux du GATT[47].

Incidence probable

Quelle sera l'incidence des mécanismes de règlement des différends ? Il s'agit là d'une question à laquelle il est très difficile, voire impossible, de répondre avec quelque précision, étant donné que nous ne saurons pas vraiment si ces mécanismes peuvent fonctionner de façon satisfaisante avant qu'ils ne soient mis à l'essai.

Certains éléments de ces mécanismes permettent toutefois d'être optimiste. Ainsi, les délais stricts qui s'appliquent aux divers stades de la procédure d'examen des causes de droits antidumping et compensatoires devraient favoriser un règlement beaucoup plus rapide qu'il n'a généralement été possible dans le passé. De même, le mécanisme d'arbitrage obligatoire prévu dans le cas des désaccords en matière de sauvegarde élimine une source de friction dans un autre domaine important.

Dans une perspective plus globale, les règles mises au point en vue du règlement des différends pourraient amener une amélioration du climat d'investissement au Canada. Cela est particulièrement pertinent dans le cas des investissements dans le secteur de l'énergie qui devrait recevoir, selon les prévisions, environ la moitié de tous les nouveaux investissements engendrés par l'accord (voir le chapitre 3). La plus grande sécurité d'accès au marché américain pourrait contribuer à réduire l'incertitude associée à la demande future pour le pétrole, le gaz naturel, l'uranium, la potasse et l'énergie hydroélectrique, rendant ainsi beaucoup plus attrayantes qu'à l'heure actuelle les perspectives d'investissement dans ce secteur.

5 Conclusions

Le but de cette étude était de faire une évaluation quantitative des effets de l'accord canado-américain de libre-échange sur les différents secteurs industriels et les provinces au Canada, en appliquant la méthodologie décrite dans le Document n° 331 du Conseil. Comme dans l'étude antérieure, nous avons élaboré deux scénarios de libre-échange à l'aide du modèle CANDIDE (avec et sans amélioration de la productivité).

Les principales constatations qui ressortent de cette étude sont les suivantes :

- L'accord de libre-échange fera disparaître les droits de douane entre le Canada et les États-Unis sur une période de 10 ans, à compter du 1er janvier 1989. Il éliminera ainsi un prélèvement fiscal touchant à la fois les producteurs et les consommateurs et valant plus de 2 milliards de dollars annuellement.

- L'accord amènera une augmentation de la production, des revenus réels et de l'emploi, fera baisser les prix, stimulera les investissements, et favorisera un renforcement du dollar canadien par rapport à la devise américaine (en termes nominaux) à plus long terme. Toutefois, il entraînera également une détérioration du compte courant de la balance des paiements et de la dépendance du Canada à l'égard de l'épargne étrangère.

- Dans le deuxième scénario (celui qui comporte une amélioration de la productivité) – le plus vraisemblable – la DNB réelle sera 2,5 % plus élevée que dans le scénario de référence. L'emploi augmentera de 1,8 %, ajoutant 251 000 nouveaux emplois à l'économie canadienne, sur une base nette, d'ici 1998. Cependant, si la mise en place du libre-échange avec les États-Unis ne s'accompagne pas d'un accroissement de la productivité, l'effet de stimulation au niveau de la production et de l'emploi sera beaucoup moins important (il ne sera que d'environ 30 % de ce qui est prévu dans la simulation 2).

- Étant donné que les droits de douane sont éliminés graduellement sur une période de 10 ans à compter de 1989, les gains à court et à moyen termes dans la production et l'emploi seront sensiblement moins grands que les gains à plus long terme que laissent voir les scénarios de libre-échange.

- Nos estimations indiquent qu'en moyenne, seulement une proportion d'environ 25 % des barrières non tarifaires en vigueur dans les deux pays (telles que définies et mesurées dans le Document n° 331) seront supprimées en vertu de l'accord de libre-échange.

- De même, l'incidence sur les exportations et les importations canadiennes des dispositions de l'accord portant sur les marchés publics fédéraux est passablement moins grande que ne le laissaient entrevoir nos estimations précédentes, en raison de la portée restreinte de l'accord dans ce domaine.

- Les différences au niveau des BNT et des dispositions sur les marchés publics fédéraux expliquent l'écart entre nos estimations antérieures et les résultats obtenus dans la présente étude. Les nouvelles estimations auxquelles nous sommes parvenus en ce qui a trait aux gains de production et d'emploi découlant du libre-échange ne représentent qu'entre 70 et 75 % des estimations dont nous faisions état dans le Document n° 331.

- Comme dans la première étude, les résultats de la simulation 2 indiquent que la plupart des industries examinées (29 sur 36) vont connaître une expansion dans un contexte de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Des sept industries défavorisées par le libre-échange, six produisent des biens manufacturés non durables. Toutes ces industries bénéficient d'une protection tarifaire relativement élevée au Canada et font face à une concurrence vive de la part des producteurs situés dans les pays en développement où les salaires sont peu élevés. Néanmoins, la perte nette d'emplois (moins de 20 000) dans les sept industries perdantes sera relativement modeste en comparaison des gains prévus dans l'ensemble de l'économie, ce qui devrait faciliter l'adaptation de la main-d'œuvre canadienne aux changements qui se produisent au niveau des avantages comparatifs dans l'économie mondiale.

- Les résultats de la simulation 1 (dans laquelle nous supposons qu'il n'y a aucune hausse de productivité dans le secteur manufacturier) montrent toutefois que 17 industries sur 36 (dont 16 industries manufacturières) connaîtraient un déclin de la production et de l'emploi en comparaison du scénario de référence. Dans cette simulation, l'emploi net dans les 17 secteurs industriels désavantagés régresse de 37 000 par rapport au niveau du scénario de référence, ce qui montre la nécessité d'un effort de revitalisation dans la plupart des industries pour être en mesure de relever avec succès le défi du libre-échange.

- Les avantages du libre-échange seront répartis de façon assez égale entre les provinces. Puisque les industries de services sont parmi les principales à bénéficier des gains au niveau de la production et de l'emploi et que leurs activités sont desséminées de façon assez uniforme à

travers le pays, il n'y aura que peu de variations entre les régions dans les gains de production et d'emplois résultant du libre-échange.

En somme, les résultats de nos simulations permettent de penser que le libre-échange bilatéral avec les États-Unis devrait apporter des avantages significatifs au Canada et que ces avantages seraient répartis de façon assez égale entre les 10 provinces.

En outre, notre évaluation des risques positifs et négatifs (présentée au chapitre 3) indique que, dans l'ensemble, les résultats qui ressortent de nos simulations sous-estiment probablement les effets bénéfiques de l'accord de libre-échange au Canada, parce que nous n'avons pas été en mesure de capter, dans notre modèle, l'incidence de plusieurs éléments importants de l'accord (par exemple, un accès plus sûr et plus libre au marché américain pour les exportateurs canadiens de biens et services dans les secteurs de l'agriculture et de l'énergie).

Enfin, sans accord de libre-échange, l'accès du Canada au marché des États-Unis pourrait subir un recul important en raison de la vague de protectionnisme qui a cours dans ce pays (le projet de loi omnibus en matière de commerce qui est présentement devant le Congrès en est une illustration). En réalité, l'absence d'une sécurité d'accès au marché américain pourrait se traduire par une baisse des exportations et des investissements des entreprises au Canada, l'ampleur de ces pertes dépendant, bien entendu, de la nature et de l'étendue des mesures commerciales que les États-Unis pourraient prendre à l'endroit du Canada.

A Estimation de l'évolution du niveau des droits tarifaires, par produit et par industrie du modèle d'entrées-sorties, dans le cadre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis

La procédure d'estimation du niveau des droits tarifaires par produit et par industrie du modèle d'entrées-sorties (ES) repose sur trois éléments essentiels : a) la réconciliation du Système harmonisé (SH) de désignation et de codification des marchandises avec la Nomenclature canadienne du commerce international des marchandises (NCCIM); b) la réconciliation de la NCCIM avec la ventilation des produits du modèle d'entrées-sorties; et c) les volumes d'échanges (importations) appropriés pour chacun des produits du Système harmonisé. La première condition est difficile à satisfaire car Statistique Canada n'a pas encore la réconciliation SH-NCCIM. Il s'ensuit que nous avons une réconciliation NCCIM-SH qui n'est pas symétrique avec SH-NCCIM (autrement dit, il n'est pas possible d'obtenir uniquement SH-NCCIM à partir de NCCIM-SH). Toutefois, les exigences relatives à b) et c) ont été en partie rencontrées avec le concours de Statistique Canada et du Bureau des négociations commerciales à Ottawa, bien que les estimations des importations en vertu du SH présentent toujours certains problèmes – on a dû faire largement appel au jugement pour établir les importations dans le cadre du SH, à partir du NCCIM. Les données sur les importations dans le SH sont fondées sur les chiffres de 1985 et ont trait aux importations en provenance des États-Unis et vice versa. Les données finales en ce qui concerne les étapes de réduction tarifaire proviennent des listes tarifaires (du SH) figurant à l'annexe 401 de l'accord canado-américain de libre-échange. L'étape A correspond à une année; l'étape B, à cinq ans; l'étape C, à 10 ans; et l'étape D a trait aux importations qui se font en franchise de droits de douane, c'est-à-dire celles pour lesquelles il n'y a aucune réduction tarifaire. Les réductions tarifaires sont mises en application de façon linéaire dans le temps (les réductions sur un an se font en une seule étape, celles sur cinq ans se font en cinq étapes annuelles égales, et ainsi de suite).

Étant donné la nature des problèmes que pose la réconciliation des données SH-NCCIM, nous avons suivi une démarche pragmatique dans l'estimation des droits tarifaires par produit d'ES, en faisant les hypothèses suivantes :

1 la réconciliation SH-NCCIM établie par Statistique Canada est considérée comme une première approximation;

2 lorsque les produits d'une catégorie NCCIM entrent dans plusieurs catégories SH, nous les avons répartis directement entre les produits d'ES (au niveau moyen), au meilleur de notre jugement;

3 la réconciliation NCCIM-ES faite par Statistique Canada est ensuite appliquée à l'ensemble des données; et

4 les taux tarifaires de référence pour les produits SH qui figurent dans les listes tarifaires canadiennes et américaines de l'annexe 401 de l'accord sont ensuite appliqués aux volumes d'échanges (somme des échanges qui sont assujettis à des droits et de ceux qui ne le sont pas) pour obtenir une moyenne pondérée du taux tarifaire applicable par produit d'ES.

(Il faut signaler que les taux tarifaires des produits de l'annexe 401 ne sont pas nécessairement représentatifs des droits de douane réellement prélevés, lesquels sont en général moins élevés que les taux de référence correspondant au régime de la nation la plus favorisée (NPF).)

Nos premiers résultats, qui reposent sur les considérations qui précèdent, montrent que dans plus de 90 % des cas, nos estimations sont assez rapprochées des estimations approximatives des droits tarifaires par produit d'ES que nous avions présentées dans le Document n° 331. Nous avons donc utilisé ces données dans le calcul de la réduction en pourcentage de la protection tarifaire par produit d'ES au cours de la période 1989-1998, y compris pour les articles qui ne concordaient pas. Le niveau absolu des droits de douane figurant dans le Document n° 331 a été employé comme niveau tarifaire *postérieur* au *Tokyo Round*, à partir duquel la baisse de la protection tarifaire par produit d'ES a été établie pour la période 1989-1998.

Tableau d'ensemble des listes tarifaires canadiennes et américaines et des volumes d'échanges par étape de réduction tarifaire

Avant de passer aux estimations détaillées de la réduction de la protection tarifaire par produit d'ES, nous présentons, au tableau A-1, une vue d'ensemble de l'importance des échanges entre le Canada et les États-Unis qui sont assujettis et non assujettis à des droits de douane, par étape de réduction tarifaire, ainsi que le nombre de listes tarifaires SH en cause. Mentionnons que les estimations des importations totales (imposables et non imposables) du Canada et des États-Unis en provenance de l'autre pays, par catégorie SH et par étape de réduction tarifaire, nous ont été fournies par le Bureau des négociations commerciales, à Ottawa. En outre, ces estimations ont été rajustées pour les rendre conformes à une méthode plutôt rudimentaire de répartition des importations entre celles qui sont assujetties à des droits douaniers et celles qui ne le sont pas, tel que recommandé par le Bureau des négociations commerciales. Les données ne sont peut-être pas très précises mais

elles font voir certains points intéressants. Les principales constatations qui ressortent sont les suivantes :

1 En 1985, 66 % des importations canadiennes en provenance des États-Unis n'étaient assujetties à aucun droit tarifaire. De façon réciproque, la même année, 72 % des importations américaines en provenance du Canada sont entrées dans ce pays en franchise de droits de douane.

2 La répartition des listes tarifaires entre les diverses étapes (en pourcentage) est à peu près la même au Canada et aux États-Unis pour ce qui est de l'étape A et de l'étape C, mais elle diffère légèrement dans le cas de l'étape B et de l'étape D.

3 La répartition du volume des échanges assujettis à des droits tarifaires entre ces étapes n'est pas tellement différente d'un pays à l'autre; le volume total des échanges commerciaux faisant l'objet d'une réduction tarifaire est d'environ 25 milliards de dollars pour le Canada et de 19 milliards de dollars pour les États-Unis, annuellement (selon les données de 1985); le fardeau de la réduction des droits de douane se fait sentir principalement aux étapes B et C, un peu plus à l'étape B qu'à l'étape C dans le cas des États-Unis et un peu plus à l'étape C qu'à l'étape B dans le cas du Canada – ce qui laisse penser que le Canada a reporté dans le temps une plus grande partie de son effort de réduction tarifaire comparativement aux États-Unis.

La procédure d'estimation de l'évolution de la protection tarifaire par produit et par industrie d'entrées-sorties au Canada et aux États-Unis au cours de la période 1989-1998

Le système d'équations présenté ci-après a été utilisé pour estimer l'évolution du niveau de protection tarifaire par produit d'entrées-sorties (69 catégories de produits), au Canada et aux États-Unis, au cours de la période 1989-1998.

$$WT_j^K = \sum_i T_{ij}^K * TtR_{ij}^K / \sum_i TtR_{ij}^K \qquad (1)$$

= droit tarifaire pondéré dans le groupe K (étape) pour le produit d'entrées-sorties j, où j est le niveau d'agrégation qui renferme le produit SH i; la concordance de i et de j est essentielle dans le cas présent;

où

K = l'étape (étape A pour une période d'une année; étape B pour une période de cinq ans; étape C pour une période de 10 ans; et étape D pour les produits qui ne sont pas assujettis à des droits de douane),

T_{ij}^{K} = droit tarifaire de référence dans le groupe K, le produit i appartenant à la catégorie de produits d'entrées-sorties j,

TtR_{ij}^{K} = commerce total (produits assujettis et non assujettis à des droits de douane) dans le groupe K, le produit i appartenant à la catégorie de produits d'entrées-sorties j.

Posons maintenant

$$W_j^K = \sum_i TtR_{ij}^K \; / \; \sum_i \sum_K TtR_{ij}^K \qquad (2)$$

= part du commerce total du produit j à l'étape K par rapport au commerce total du produit j à toutes les étapes K;

$$WT_j = \sum_K WT_j^K * W_j^K \qquad (3)$$

= droit tarifaire moyen pour la catégorie de produits j.

À chaque point dans le temps (t), le niveau de protection tarifaire pour la catégorie de produits j, c'est-à-dire $T_{jt}^{\bullet}$, est donné par l'équation suivante :

$$T_{jt}^{\bullet} = \sum_K WT_j^K * (1 - t/k) * W_j^K \qquad (4)$$

où

t = 1, 2, 3, 4, . . . , 10 (t = 1 correspond à 1989, t = 10 correspond à 1998), et

K = 0, 1, 5 et 10; en autant que $t \leq K$, autrement $T_{jt}^{\bullet}$ prend la valeur 0, comme dans le cas où $K = 0$.

Étant donné le taux de droit tarifaire à la période de référence (postérieure au *Tokyo Round*) pour la catégorie de produits j (appelons-le T_{j0}, comme dans le Document n° 331 du Conseil), le pourcentage de réduction dans le niveau des droits de douane est donné par l'équation suivante :

$$P_{jt} = (1 - T^{*}_{jt} / WT_j) * 100 \qquad (5)$$

et le niveau de protection tarifaire pour la catégorie de produits j au temps t, qui est équivalent à T_{j0}, est donné par l'équation :

$$T^{**}_{jt} = T_{j0} * (1 - P_{jt} / 100) \qquad (6)$$

L'équation 6 est utilisée aux fins d'établir l'évolution de la protection tarifaire pour la catégorie de produits j, de même que pour l'économie (canadienne ou américaine) dans son ensemble. L'évolution de la protection tarifaire par industrie d'ES est obtenue en multipliant les droits tarifaires par catégorie de produits d'ES par la matrice des parts de marché (la matrice D dans le modèle d'entrées-sorties de l'économie canadienne).

Principales observations au sujet du rythme de diminution de la protection tarifaire

Les résultats de nos calculs au niveau (agrégé) du secteur de la production des biens dans l'économie canadienne et l'économie américaine sont présentés dans le graphique A-1 pour ce qui est des importations totales, et dans le graphique A-2 pour ce qui est des importations assujetties à des droits de douane, dans le commerce bilatéral canado-américain. Un point qu'il convient de noter est que, pour l'année 1993, on observe un léger ralentissement du rythme de diminution de la protection tarifaire tant au Canada qu'aux États-Unis. Cette tendance est d'ailleurs prévisible car, en 1993, les étapes A et B seront entièrement réalisées et seules les réductions tarifaires de l'étape C feront sentir leurs effets.

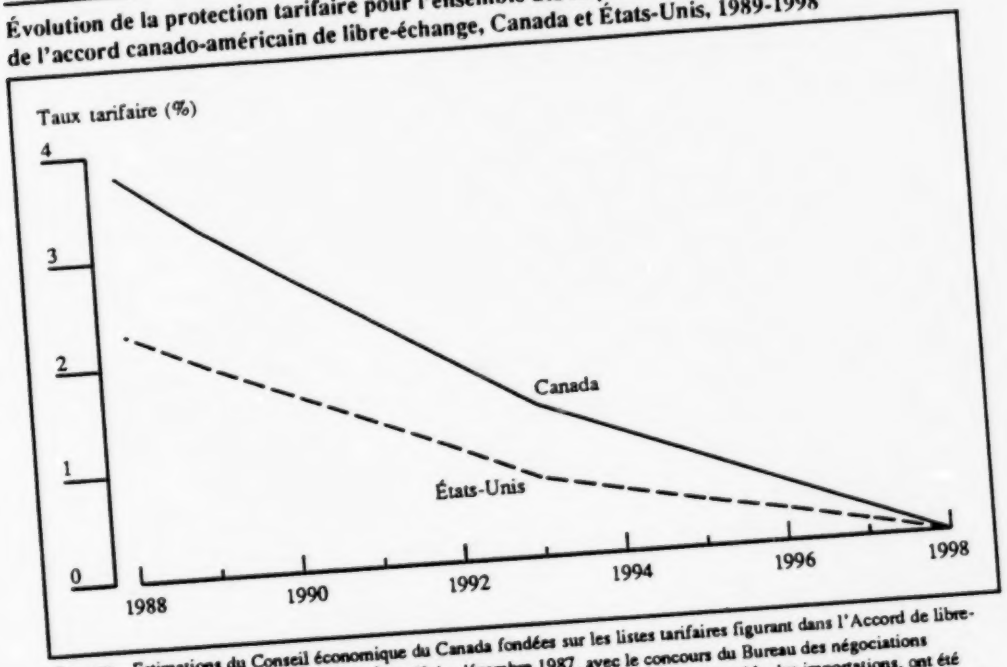
Les résultats désagrégés de l'évolution de la protection tarifaire au cours de la période 1989-1998, par produit d'ES, sont présentés respectivement aux tableaux A-2 et A-3 pour le Canada et les États-Unis. Il est à noter que les profils de diminution de la protection tarifaire, par produit, sont fondés sur les taux tarifaires de référence postérieurs au *Tokyo Round*, tels que présentés dans le Document n° 331 du Conseil; autrement dit, nous avons supposé que ces taux statutaires étaient ceux qui s'appliquaient en 1987 et nous les avons utilisés comme point de départ dans le calcul des tranches de réduction tarifaire correspondant aux étapes prévues dans l'accord de libre-échange (voir

la formule figurant à l'équation 5). Les données des tableaux A-2 et A-3 sur la diminution du niveau de protection tarifaire se rapportent aux importations totales en provenance de l'autre pays et non uniquement aux importations assujetties à des droits de douane.

Les chiffres sur le rythme de réduction des droits de douane présentés aux tableaux A-4 et A-5 font ressortir un certain nombre d'éléments. Au cours des cinq premières années suivant l'entrée en vigueur de l'accord, la protection tarifaire diminue un peu plus rapidement aux États-Unis qu'au Canada. Ainsi, en 1993, les droits de douane américains auront diminué, en moyenne, de 68 % alors qu'ils n'auront été réduits que de 63 % au Canada. Le rythme de réduction tarifaire plus rapide aux États-Unis s'explique par le plus grand volume d'échanges (importations) assujettis à des droits de douane qui est visé par l'étape B, comparativement au Canada. En valeurs absolues, cependant, le démantèlement de la protection tarifaire (et l'effort d'adaptation) sera beaucoup plus marqué au Canada durant les cinq premières années en raison du fait que le niveau des droits de douane en vigueur après le *Tokyo Round* est sensiblement plus élevé au Canada qu'aux États-Unis (voir les tableaux A-1 et A-2).

Graphique A-1

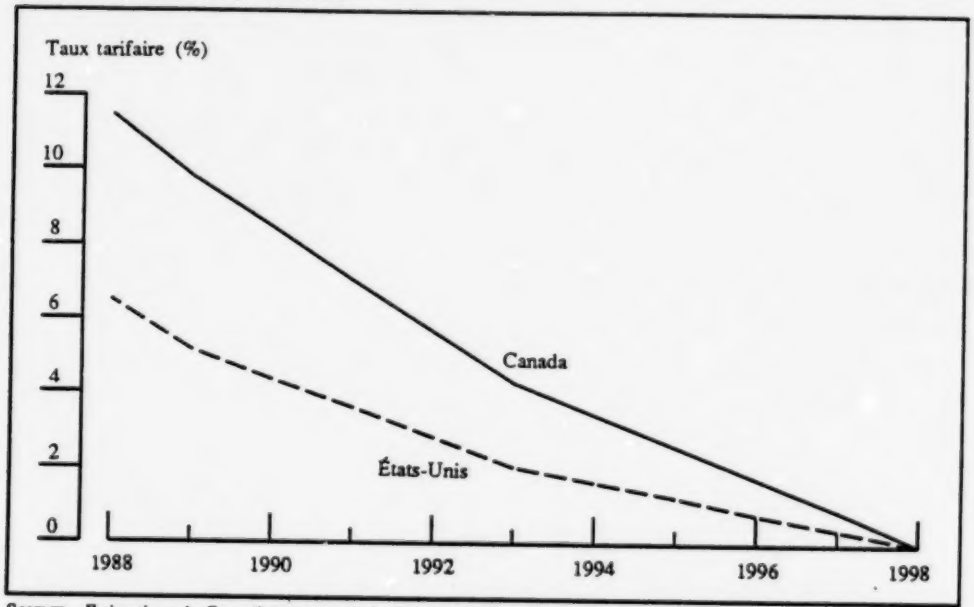
Évolution de la protection tarifaire pour l'ensemble des importations dans le cadre de l'accord canado-américain de libre-échange, Canada et États-Unis, 1989-1998



SOURCE Estimations du Conseil économique du Canada fondées sur les listes tarifaires figurant dans l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, décembre 1987, avec le concours du Bureau des négociations commerciales, à Ottawa. Les taux tarifaires de référence, en 1988, pour l'ensemble des importations, ont été établis à partir des données pondérées de la production présentées dans le Document n° 331 du Conseil; ce taux est de 3,8 % pour le Canada et de 2,3 % pour les États-Unis.

Graphique A-2

Évolution de la protection tarifaire sur les importations assujetties à des droits de douane dans le cadre de l'accord canado-américain de libre-échange, Canada et États-Unis, 1989-1998



SOURCE Estimations du Conseil économique du Canada fondées sur les listes tarifaires figurant dans l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, décembre 1987, avec le concours du Bureau des négociations commerciales, à Ottawa. Les taux tarifaires de référence, en 1988, pour les importations assujetties à des droits de douane, ont été établis à partir des données pondérées de la production présentées dans le Document n° 331 du Conseil; ce taux est de 11,2 % pour le Canada et de 6,5 % pour les États-Unis.

Tableau A-1

Répartition des listes tarifaires du SH par étape et volumes d'échanges dans le cadre de l'accord canado-américain de libre-échange – nombre de listes tarifaires du SH, commerce assujetti à des droits visé par les réductions et pourcentages

	Canada				États-Unis			
	Nombre de listes	Pourcentage du total	Importations estimatives des États-Unis en 1985 (en milliards de $)	Pourcentage du total	Nombre de listes	Pourcentage du total	Importations estimatives du Canada en 1985 (en milliards de $)	Pourcentage du total
Étape A (1 an)	209	3	3,8	5	447	5	1,7	2
Étape B (5 ans)	1 827	25	8,7	12	1 017	10	9,6	14
Étape C (10 ans)	3 283	45	12,4	17	4 618	48	8,1	12
Étape D	1 964	27	48,9[1]	66	3 640	37	49,4[1]	72
Total	7 283	100	73,8	100	9 722	100	68,8	100

1 Les estimations du commerce en franchise de douane sont fondées sur les taux tarifaires réels (au meilleur jugement) plutôt que sur les NPF.

SOURCE Listes tarifaires du Canada et des États-Unis, Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, annexe 401, décembre 1987; et Bureau des négociations commerciales, Ottawa.

Tableau A-2

Évolution de la protection tarifaire dans les diverses industries d'ES au Canada dans le cadre de l'accord canado-américain de libre-échange, 1989-1998

En pourcentage

		1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
1	Céréales	1,79	1,59	1,39	1,19	0,99	0,80	0,60	0,40	0,20	0,00
2	Animaux vivants	1,34	1,09	0,85	0,60	0,35	0,28	0,21	0,14	0,07	0,00
3	Autres produits agricoles	2,76	2,46	2,15	1,84	1,53	1,23	0,92	0,61	0,31	0,00
4	Produits forestiers	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
5	Poisson débarqué	0,15	0,12	0,09	0,06	0,03	0,02	0,02	0,01	0,01	0,00
6	Produits de la chasse et du piégeage	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7	Minerais et concentrés de fer	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8	Autres minerais et concentrés	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
9	Charbon	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
10	Huiles minérales brutes	0,01	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
11	Gaz naturel	0,52	0,47	0,41	0,35	0,29	0,23	0,17	0,12	0,06	0,00
12	Minéraux non métalliques	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
13	Services destinés à l'exploitation minière	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
14	Produits de la viande	1,98	1,76	1,54	1,32	1,10	0,88	0,66	0,44	0,22	0,00
15	Produits laitiers	5,75	5,11	4,47	3,83	3,19	2,56	1,92	1,28	0,64	0,00
16	Produits du poisson	1,06	0,85	0,64	0,44	0,23	0,18	0,14	0,09	0,05	0,00
17	Préparations de fruits et légumes	6,45	5,74	5,02	4,30	3,59	2,87	2,15	1,43	0,72	0,00
18	Aliments pour les animaux	0,58	0,51	0,45	0,39	0,32	0,26	0,19	0,13	0,06	0,00
19	Farine, blé, semoule et autres céréales	5,24	4,66	4,07	3,49	2,91	2,33	1,75	1,16	0,58	0,00
20	Céréales de table et produits de boulangerie	6,97	6,19	5,42	4,64	3,87	3,10	2,32	1,55	0,77	0,00
21	Sucre	2,88	2,56	2,24	1,92	1,60	1,28	0,96	0,64	0,32	0,00
22	Produits alimentaires divers	4,89	4,33	3,77	3,20	2,64	2,11	1,59	1,06	0,53	0,00
23	Boissons gazeuses	11,43	10,16	8,89	7,62	6,35	5,08	3,81	2,54	1,27	0,00
24	Boissons alcoolisées	1,55	1,38	1,21	1,03	0,86	0,69	0,52	0,34	0,17	0,00
25	Tabac conditionné non manufacturé	8,93	7,94	6,94	5,95	4,96	3,97	2,98	1,98	0,99	0,00
26	Cigarettes et tabac manufacturé	16,49	14,66	12,82	10,99	9,16	7,33	5,50	3,66	1,83	0,00
27	Pneus et chambres à air	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
28	Autres produits en caoutchouc	9,50	8,45	7,39	6,34	5,28	4,22	3,17	2,11	1,06	0,00
29	Produits manufacturés en plastique	10,11	8,98	7,86	6,74	5,61	4,49	3,37	2,25	1,12	0,00
30	Cuir et produits du cuir	4,11	3,58	3,05	2,52	1,98	1,59	1,19	0,79	0,40	0,00
31	Filés et fibres chimiques	6,25	5,55	4,86	4,16	3,47	2,78	2,08	1,39	0,69	0,00
32	Tissus	18,38	16,34	14,29	12,25	10,21	8,17	6,13	4,08	2,04	0,00

33	Autres produits textiles	3,73	3,31	2,90	248	2,07	1,66	1,24	0,83	0,41	0,00
34	Chaussettes et tricots	20,29	18,03	15,78	13,52	11,27	9,02	6,76	4,51	2,25	0,00
35	Vêtements et accessoires	15,38	13,67	11,96	10,25	8,54	6,84	5,13	3,42	1,71	0,00
36	Bois de construction et grumes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
37	Placages et contre-plaqués	3,49	3,05	2,60	2,15	1,70	1,36	1,02	0,68	0,34	0,00
38	Autres matériaux fabriqués en bois	4,60	4,01	3,41	2,82	2,22	1,78	1,33	0,89	0,44	0,00
39	Meubles et articles d'ameublement	11,11	8,73	6,35	3,98	1,60	1,28	0,96	0,64	0,32	0,00
40	Pâte	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
41	Papier journal et autres papiers	3,59	2,69	1,80	0,90	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
42	Produits du papier	5,65	4,24	2,82	1,41	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
43	Imprimerie et édition	1,38	1,04	0,69	0,35	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
44	Publicité, imprimés	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
45	Produits du fer et de l'acier	5,36	4,77	4,17	3,57	2,98	2,38	1,79	1,19	0,60	0,00
46	Produits de l'aluminium	1,67	1,43	1,18	0,93	0,68	0,54	0,41	0,27	0,14	0,00
47	Cuivre et produits d'alliages de cuivre	3,09	2,75	2,40	2,06	1,71	1,37	1,03	0,68	0,34	0,00
48	Produits du nickel	2,61	2,05	1,50	0,94	0,39	0,31	0,23	0,16	0,08	0,00
49	Autres produits de métaux non ferreux	0,79	0,66	0,52	0,38	0,25	0,20	0,15	0,10	0,05	0,00
50	Chaudières, réservoirs et tôles	6,76	5,07	3,38	1,69	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
51	Produits de charpente fabriqués en métal	5,93	5,23	4,54	3,84	3,15	2,52	1,89	1,26	0,63	0,00
52	Autres produits fabriqués en métal	6,40	5,60	4,80	4,00	3,20	2,56	1,92	1,28	0,64	0,00
53	Machines agricoles	0,23	0,17	0,12	0,06	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
54	Autres machines industrielles	3,92	2,95	1,98	1,01	0,04	0,03	0,02	0,01	0,01	0,00
55	Véhicules automobiles	1,20	1,06	0,93	0,80	0,66	0,53	0,40	0,27	0,13	0,00
56	Pièces de véhicules automobiles	0,46	0,41	0,36	0,31	0,25	0,20	0,15	0,10	0,05	0,00
57	Autre matériel de transport	5,20	4,60	3,99	3,39	2,79	2,23	1,67	1,12	0,56	0,00
58	Appareils électroménagers et récepteurs	7,08	6,29	5,49	4,69	3,90	3,12	2,34	1,56	0,78	0,00
59	Autres produits électriques	5,60	4,63	3,66	2,69	1,72	1,37	1,03	0,69	0,34	0,00
60	Ciment et produits en béton	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
61	Autres produits minéraux non métalliques	5,14	4,47	3,80	3,14	2,47	1,98	1,48	0,99	0,49	0,00
62	Essence et mazout	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
63	Autres produits du pétrole et du charbon	2,57	2,29	2,00	1,72	1,43	1,14	0,86	0,57	0,29	0,00
64	Produits chimiques industriels	5,01	3,77	2,52	1,27	0,02	0,02	0,01	0,01	0,00	0,00
65	Engrais	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
66	Produits pharmaceutiques	4,30	3,81	3,32	2,83	2,34	1,87	1,40	0,94	0,47	0,00
67	Autres produits chimiques	5,26	4,09	2,91	1,74	0,57	0,46	0,34	0,23	0,11	0,00
68	Matériel scientifique	3,64	3,17	2,71	2,25	1,78	1,43	1,07	0,71	0,36	0,00
69	Autres produits manufacturés	8,34	7,40	6,47	5,54	4,60	3,68	2,76	1,84	0,92	0,00
	Total	3,24	2,78	2,32	1,87	1,42	1,14	0,85	0,57	0,29	0,00

SOURCE Estimations du Conseil économique du Canada fondées sur les listes tarifaires figurant dans l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, décembre 1987, avec le concours du Bureau des négociations commerciales, à Ottawa. Les taux tarifaires de référence, en 1988, pour les diverses industries sont tirés du Document n° 331 du Conseil, paru en août 1987.

Tableau A-3

Évolution de la protection tarifaire dans les diverses industries d'ES aux États-Unis dans le cadre de l'accord canado-américain de libre-échange, 1989-1998

En pourcentage

		1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
1	Céréales	0,99	0,88	0,77	0,66	0,55	0,44	0,33	0,22	0,11	0,00
2	Animaux vivants	0,80	0,60	0,40	0,20	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3	Autres produits agricoles	4,14	3,68	3,22	2,76	2,30	1,84	1,38	0,92	0,46	0,00
4	Produits forestiers	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
5	Poisson débarqué	1,22	0,94	0,66	0,39	0,11	0,09	0,07	0,04	0,02	0,00
6	Produits de la chasse et du piégeage	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7	Minerais et concentrés de fer	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8	Autres minerais et concentrés	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
9	Charbon	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
10	Huiles minérales brutes	0,24	0,18	0,12	0,06	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
11	Gaz naturel	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
12	Minéraux non métalliques	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
13	Services destinés à l'exploitation minière	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
14	Produits de la viande	0,98	0,87	0,76	0,65	0,54	0,43	0,32	0,22	0,11	0,00
15	Produits laitiers	9,18	8,16	7,14	6,12	5,10	4,08	3,06	2,04	1,02	0,00
16	Produits du poisson	0,71	0,63	0,54	0,45	0,36	0,29	0,22	0,15	0,07	0,00
17	Préparations de fruits et légumes	6,12	5,44	4,76	4,08	3.40	2,72	2,04	1,36	0,68	0,00
18	Aliments pour les animaux	0,72	0,64	0,56	0,48	0,40	0,32	0,24	0,16	0,08	0,00
19	Farine, blé, semoule et autres céréales	3,42	3,04	2,66	2,28	1,90	1,52	1,14	0,76	0,38	0,00
20	Céréales de table et produits de boulangerie	0,09	0,08	0,07	0,06	0,05	0,04	0,03	0,02	0,01	0,00
21	Sucre	14,94	13,28	11,62	9,96	8,30	6,64	4,98	3,32	1,66	0,00
22	Produits alimentaires divers	2,61	2,32	2,03	1,74	1,45	1,16	0,87	0,58	0,29	0,00
23	Boissons gazeuses	0,45	0,40	0,35	0,30	0,25	0,20	0,15	0,10	0,05	0,00
24	Boissons alcoolisées	4,23	3,76	3,29	2,82	2,35	1,88	1,41	0,94	0,47	0,00
25	Tabac conditionné non manufacturé	10,17	9,04	7,91	6,78	5,65	4,52	3,39	2,26	1,13	0,00
26	Cigarettes et tabac manufacturé	8,91	7,92	6,93	5,94	4,95	3,96	2,97	1,98	0,99	0,00
27	Pneus et chambres à air	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
28	Autres produits en caoutchouc	9,90	8,80	7,70	6,60	5,50	4,40	3,30	2,20	1,10	0,00
29	Produits manufacturés en plastique	9,90	8,80	7,70	6,60	5,50	4,40	3,30	2,20	1,10	0,00
30	Cuir et produits du cuir	0,32	0,28	0,23	0,19	0,15	0,12	0,09	0,06	0,03	0,00
31	Filés et fibres chimiques	7,47	6,64	5,81	4,98	4,15	3,32	2,49	1,66	0,83	0,00
32	Tissus	9,45	8,40	7,35	6,30	5,25	4,20	3,15	2,10	1,05	0,00

33	Autres produits textiles	6,12	5,44	4,76	4,08	3,40	2,72	2,04	1,36	0,68	0,00
34	Chaussettes et tricots	12,78	11,36	9,94	8,52	7,10	5,68	4,26	2,84	1,42	0,00
35	Vêtements et accessoires	9,63	8,56	7,49	6,42	5,35	4,28	3,21	2,14	1,07	0,00
36	Bois de construction et grumes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
37	Placages et contre-plaqués	0,98	0,75	0,53	0,31	0,08	0,07	0,05	0,03	0.02	0,00
38	Autres matériaux fabriqués en bois	2,52	1,94	1,37	0,79	0,21	0,17	0,13	0,08	0,04	0,00
39	Meubles et articles d'ameublement	0,05	0,04	0,04	0,03	0,03	0,02	0,02	0,01	0,01	0,00
40	Pâte	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
41	Papier journal et autres papiers	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
42	Produits du papier	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
43	Imprimerie et édition	0,60	0,53	0,47	0,40	0,33	0,27	0,20	0,13	0,07	0,00
44	Publicité, imprimés	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
45	Produits du fer et de l'acier	3,24	2,88	2,52	2,16	1,80	1,44	1,08	0,72	0,36	0,00
46	Produits de l'aluminium	0,51	0,46	0,40	0,34	0,28	0,23	0,17	0,11	0,06	0,00
47	Cuivre et produits d'alliages de cuivre	0,35	0,31	0,27	0,23	0,19	0,16	0,12	0,08	0,04	0,00
48	Produits du nickel	0,77	0,64	0,51	0,38	0,25	0,20	0,15	0,10	0,05	0,00
49	Autres produits de métaux non ferreux	0,81	0,72	0,63	0,54	0,45	0,36	0,27	0,18	0,09	0,00
50	Chaudières, réservoirs et tôles	3,44	2,58	1,72	0,86	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
51	Produits de charpente fabriqués en métal	2,78	2,45	2,13	1,80	1,48	1,18	0,89	0,59	0,30	0,00
52	Autres produits fabriqués en métal	2,93	2,56	2,19	1,82	1,44	1,16	0,87	0,58	0,29	0,00
53	Machines agricoles	0,08	0,06	0,04	0,02	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
54	Autres machines industrielles	2,23	1,67	1,12	0,57	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00
55	Véhicules automobiles	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
56	Pièces de véhicules automobiles	0,27	0,24	0,21	0,18	0,15	0,12	0,09	0,06	0,03	0,00
57	Autre matériel de transport	1,53	1,16	0,79	0,43	0,06	0,05	0,04	0,02	0,01	0,00
58	Appareils électroménagers et récepteurs	4,05	3,50	2,95	2,40	1,85	1,48	1,11	0,74	0,37	0,00
59	Autres produits électriques	3,31	2,61	1,92	1,22	0,53	0,42	0,32	0,21	0,11	0,00
60	Ciment et produits en béton	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
61	Autres produits minéraux non métalliques	5,01	4,28	3,56	2,83	2,11	1,68	1,26	0,84	0,42	0,00
62	Essence et mazout	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
63	Autres produits du pétrole et du charbon	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
64	Produits chimiques industriels	1,71	1,52	1,33	1,14	0,95	0,76	0,57	0,38	0,19	0,00
65	Engrais	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
66	Produits pharmaceutiques	2,88	2,56	2,24	1,92	1,60	1,28	0,96	0,64	0,32	0,00
67	Autres produits chimiques	2,79	2,48	2,17	1,86	1,55	1,24	0,93	0,62	0,31	0,00
68	Matériel scientifique	4,14	3,49	2,83	2,17	1,52	1,21	0,91	0,61	0,30	0,00
69	Autres produits manufacturés	0,09	0,08	0,07	0,06	0,05	0,04	0,03	0,02	0,01	0,00
	Total	1,96	1,66	1,35	1,05	0,74	0,59	0,44	0,30	0,15	0,00

SOURCE Estimations du Conseil économique du Canada fondées sur les listes tarifaires figurant dans l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, décembre 1987, avec le concours du Bureau des négociations commerciales, à Ottawa. Les taux tarifaires de référence, en 1988, pour les diverses industries sont tirés du Document n° 331 du Conseil, paru en août 1987.

Tableau A-4

Évolution du niveau de réduction des droits de douane au Canada dans le cadre de l'accord canado-américain de libre-échange, par industrie, 1989-1998

En pourcentage

		1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
1	Agriculture	11,3	22,5	33,8	45,0	56,3	65,0	73,8	82,5	91,3	100,0
2	Exploitation forestière	11,5	21,9	32,3	42,7	53,1	62,4	71,8	81,2	90,6	100,0
3	Pêche, chasse et piégeage	21,9	37,9	53,9	69,9	85,9	88,7	91,5	94,4	97,2	100,0
4	Mines métalliques	51,4	63,4	75,4	87,4	99,4	99,5	99,6	99,7	99,9	100,0
5	Combustibles minéraux	17,0	26,5	35,9	45,4	54,8	63,9	72,9	81,9	91,0	100,0
6	Mines non métalliques	79,5	84,3	89,0	93,8	98,6	98,9	99,1	99,4	99,7	100,0
7	Services miniers	35,0	51,1	67,2	83,3	99,4	99,5	99,6	99,8	99,9	100,0
8	Aliments et boissons	12,1	22,1	32,2	42,3	52,4	61,9	71,4	80,9	90,5	100,0
9	Produits du tabac	10,0	20,0	30,0	40,0	50,0	60,0	70,0	80,0	90,0	100,0
10	Produits en caoutchouc et en matière plastique	10,7	21,2	31,6	42,1	52,6	62,1	71,6	81,0	90,5	100,0
11	Produits du cuir	62,3	67,0	71,7	76,4	81,1	84,9	88,7	92,5	96,2	100,0
12	Textiles	10,2	20,4	30,5	40,7	50,9	60,7	70,5	80,4	90,2	100,0
13	Bonneterie	10,0	20,0	30,0	40,0	50,0	60,0	70,0	80,0	90,0	100,0
14	Vêtement	10,0	20,0	30,0	40,0	50,0	60,0	70,0	80,0	90,0	100,0
15	Produits du bois	13.4	24,9	36,4	47,9	59,4	67,5	75,6	83,7	91,9	100,0
16	Meubles et articles d'ameublement	17,4	34,9	52,3	69,8	87,2	89,8	92,3	94,9	97,4	100,0
17	Papier et produits assimilés	20,4	40,0	59,5	79,1	98,6	98,9	99,2	99,4	99,7	100,0
18	Imprimerie et édition	19,9	39,8	59,7	79,6	99,5	99,6	99,7	99,8	99,9	100,0
19	Métaux primaires	12,1	23,0	34,0	44,9	55,9	64,7	73,5	82,3	91,2	100,0
20	Métallurgie	13,3	25,4	37,5	49,6	61,7	69,3	77,0	84,7	92,3	100,0
21	Fabrication de machines	31,0	46,4	61,9	77,4	92,9	94,4	95,8	97,2	98,6	100,0
22	Matériel de transport	17,5	27,2	36,9	46,6	56,4	65,1	73,8	82,5	91,3	100,0
23	Produits électriques	14,2	28,0	41,9	55,7	69,5	75,6	81,7	87,8	93,9	100,0
24	Produits minéraux non métalliques	30,4	39,6	48,8	57,9	67,1	73,7	80,3	86,8	93,4	100,0
25	Produits du pétrole et du charbon	10,2	20,3	30,4	40,6	50,7	60,5	70,4	80,3	90,1	100,0
26	Produits chimiques	18,5	36,8	55,1	73,3	91,6	93,3	95,0	96,7	98,3	100,0
27	Produits manufacturés divers	11,4	22,3	33,3	44,2	55,1	64,1	73,1	82,0	91,0	100,0
	Total	14,7	26,8	38,9	50,7	62,6	70,0	77,6	85,0	92,4	100,0

NOTE Les chiffres ont été arrondis à une décimale près. Les estimations des taux tarifaires pour les diverses industries ont été calculées à l'aide de la matrice des parts de marché de 1981 du modèle d'entrées-sorties. Le pourcentage de réduction annuelle est obtenu en divisant le taux de protection tarifaire éliminé au cours d'une année par le taux tarifaire de référence en 1988, tel que mentionné dans le texte.

SOURCE Voir le tableau A-2 et le texte pour les niveaux tarifaires, par industrie, au cours de la période 1989-1998.

Tableau A-5

Évolution du niveau de réduction des droits de douane aux États-Unis dans le cadre de l'accord canado-américain de libre-échange, par industrie, 1989-1998

En pourcentage

		1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
1	Agriculture	11,5	22,8	34,2	45,6	57,0	65,6	74,2	82,8	91,4	100,0
2	Exploitation forestière	80,5	83,0	85,4	87,9	90,4	92,3	94,2	96,1	98,1	100,0
3	Pêche, chasse et piégeage	18,7	37,2	55,6	74,1	92,5	94,0	95,5	97,0	98,5	100,0
4	Mines métalliques	91,9	93,9	95,9	97,9	99,8	99,9	99,9	99,9	100,0	100,0
5	Combustibles minéraux	56,0	67,0	78,0	89,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
6	Mines non métalliques	27,5	37,2	47,0	56,8	66,6	73,3	79,9	86,6	93,3	100,0
7	Services miniers	80,9	85,6	90,4	95,1	99,9	99,9	99,9	100,0	100,0	100,0
8	Aliments et boissons	10,1	20,1	30,1	40,1	50,2	60,1	70,1	80,1	90,0	100,0
9	Produits du tabac	10,0	20,0	30,0	40,0	50,0	60,0	70,0	80,0	90,0	100,0
10	Produits en caoutchouc et en matière plastique	11,4	21,3	31,3	41,3	41,2	61,0	70,7	80,5	90,2	100,0
11	Produits du cuir	83,9	85,7	87,6	89,4	91,3	93,0	94,8	96,5	98,3	100,0
12	Textiles	11,1	21,0	30,9	40,8	50,7	60,5	70,4	80,3	90,1	100,0
13	Bonneterie	10,0	20,0	30,0	40,0	50,0	60,0	70,0	80,0	90,0	100,0
14	Vêtement	10,1	20,1	30,1	40,1	50,1	60,1	70,0	80,0	90,0	100,0
15	Produits du bois	20,2	38,4	56,6	74,8	93,0	94,4	95,8	97,2	98,6	100,0
16	Meubles et articles d'ameublement	91,9	93,4	95,0	96,5	98,0	98,4	98,8	99,2	99,6	100,0
17	Papier et produits assimilés	87,3	89,1	90,9	92,6	94,4	95,5	96,6	97,8	98,9	100,0
18	Imprimerie et édition	28,2	36,2	44,2	52,2	60,2	68,1	76,1	84,1	92,0	100,0
19	Métaux primaires	16,0	25,7	35,4	45,1	54,8	63,8	72,9	81,9	91,0	100,0
20	Métallurgie	19,6	31,2	42,7	54,3	65,9	72,7	79,5	86,4	93,2	100,0
21	Fabrication de machines	29,4	45,8	62,2	78,6	95,0	96,0	97,0	98,0	99,0	100,0
22	Matériel de transport	18,5	36,2	53,9	71,5	89,2	91,4	93,5	95,7	97,8	100,0
23	Produits électriques	16,5	32,7	48,9	65,1	81,3	85,0	88,8	92,5	96,3	100,0
24	Produits minéraux non métalliques	21,0	32,4	43,9	55,3	66,8	73,4	80,1	86,7	93,4	100,0
25	Produits du pétrole et du charbon	98,9	99,1	99,3	99,5	99,7	99,7	99,8	99,9	99,9	100,0
26	Produits chimiques	12,8	22,6	32,3	42,0	51,7	61,3	71,0	80,7	90,3	100,0
27	Produits manufacturés divers	52,9	59,9	67,0	74,1	81,1	84,9	88,7	92,5	96,2	100,0
	Total	14,8	27,8	41,3	54,4	67,8	74,4	80,9	87,0	93,5	100,0

NOTE Les chiffres ont été arrondis à une décimale près. Les estimations des taux tarifaires pour les diverses industries ont été calculées à l'aide de la matrice des parts de marché de 1981 du modèle d'entrées-sorties.

SOURCE Voir le tableau A-3.

B Estimation des changements dans les exportations et les importations canadiennes attribuables aux dispositions de l'accord canado-américain de libre-échange portant sur les marchés publics

Les politiques d'achat des gouvernements sont utilisées pour restreindre les importations de diverses façons. Premièrement, les organismes chargés de faire l'acquisition de biens et services peuvent acheter des produits nationaux de préférence aux produits étrangers équivalents, même lorsque les produits étrangers sont offerts à meilleur prix. C'est ce qu'on appelle la marge préférentielle sur le prix accordée aux producteurs nationaux. Deuxièmement, des exigences de contenu national peuvent être imposées en vertu de la loi, comme c'est le cas aux États-Unis avec le *Buy American Act*, le *Surface Transportation Act* et le *Urban Mass Transportation Act*. Enfin, il y a d'autres mesures préférentielles que l'on applique par le biais des critères de sélection, par exemple, les dispositions permettant d'accorder des contrats sans appel d'offres (parfois appelés marchés à source unique), celles visant à réserver aux fournisseurs locaux une certaine part d'un budget d'acquisition, les appels d'offres insuffisamment documentés, les biens considérés comme ayant une importance stratégique (dans le secteur de la défense ou des technologies de pointe), etc. L'accord du GATT en matière de marchés publics ne s'applique pas a) aux achats faits par les gouvernements des États, b) aux achats de services par le gouvernement fédéral, et c) aux achats pour les fins de la défense.

L'évaluation exacte des pratiques discriminatoires des gouvernements en matière d'achats publics se bute, en outre, à des problèmes de données ainsi qu'à des difficultés d'ordre conceptuel (pour plus de précision, le lecteur est prié de consulter l'étude de Lodh et Magun, 1987).

La méthode employée pour estimer l'incidence des politiques d'achat des gouvernements sur le commerce bilatéral est basée sur les volumes échangés; autrement dit, nous avons cherché à savoir quel volume d'importations, par produit, est réellement (ou pourrait être) déplacé par l'effet des politiques d'achats publics. Nous avons préféré cette méthode parce qu'il n'est pas toujours possible de mesurer l'équivalent tarifaire de ces effets, par produit et par pays, à partir d'une méthode fondée sur une comparaison des prix. La principale hypothèse sur laquelle repose la méthode que nous avons retenue est que les gouvernements livrent une concurrence aux importations de la même manière que le fait le secteur privé.

Pour chaque produit, l'effet de déplacement des importations dans un pays est déterminé par l'équation suivante :

$$\Delta M_{Can}^{US} = G_{Can}\left(U_{Can} * SH_{Can}^{US} - A_{Can}^{US}\right) \quad (1)$$

$$\Delta M_{US}^{Can} = \Delta X_{Can}^{US} = G_{US}\left(U_{US} * SH_{US}^{Can} - A_{US}^{Can}\right) \quad (2)$$

où

ΔM_{Can}^{US} = les importations supplémentaires au Canada en provenance des États-Unis;

ΔM_{US}^{Can} = les importations supplémentaires aux États-Unis en provenance du Canada, c'est-à-dire les exportations supplémentaires du Canada vers les États-Unis;

G_{Can} = les achats du gouvernement canadien;

G_{US} = les achats du gouvernement américain;

U_{Can} = le ratio d'importation au Canada;

SH_{Can}^{US} = la part des États-Unis dans les importations totales du Canada; et

A_{Can}^{US} = le taux d'importation réel au Canada en provenance des États-Unis dans les achats gouvernementaux.

(Du côté américain, les variables ont la même signification. Pour un exposé plus détaillé sur les aspects tehniques et empiriques du modèle qui précède, le lecteur est prié de consulter le Document n° 331 du Conseil économique, paru en août 1987.)

Dans le cadre de l'accord de libre-échange, le Canada et les États-Unis ont établi les volumes d'échanges, par produit, qui seront dorénavant ouverts à la concurrence dans les appels d'offres des gouvernements fédéraux de chaque pays. Ces estimations, obtenues auprès d'Approvisionnements et Services Canada, indiquent que le Canada rendrait ainsi accessibles aux fournisseurs américains des marchés publics représentant une valeur approximative de 400 millions de dollars, tandis que les États-Unis donneraient aux fournisseurs canadiens accès à des marchés totalisant environ 3 milliards de dollars (2,36 milliards de $ US) par suite de l'abaissement des seuils d'accessibilité actuels et de l'ouverture de nouvelles catégories de produits à la concurrence. Ces vecteurs, qui ont trait uniquement aux échanges bilatéraux (plutôt qu'à l'ensemble du commerce avec l'étranger), entraînent certaines modifications dans les arguments des équations (1) et (2). Premièrement, G_{Can}

et G_{US} sont fondés sur les vecteurs correspondant à l'accord de libre-échange plutôt que sur les valeurs des achats publics des deux gouvernements au cours de l'année financière visée. Deuxièmement, G_{Can} et G_{US} seront ouverts uniquement au commerce bilatéral, tel que négocié dans le cadre de l'accord, ce qui signifie qu'il faut recalculer, pour les deux pays, la propension du secteur privé à importer du pays voisin de même que les ratios réels d'importation dans les achats publics de part et d'autre, dans un contexte de libre-échange bilatéral. Cette opération se fait comme suit :

Posons

$$U_{Can}^{US} = \frac{M_{Can}^{US}}{Q + M_{Can}^{US} - X_{Can}^{Monde}} \qquad (3)$$

où

U_{Can}^{US} = la propension à importer des États-Unis pour chaque dollar d'absorption au Canada, sous la contrainte des importations en provenance des États-Unis, de la capacité de production intérieure et du taux de disparition des exportations canadiennes;

M_{Can}^{US} = les importations au Canada en provenance des États-Unis;

Q = la production nationale au Canada; et

X_{Can}^{Monde} = les exportations du Canada vers le monde.

À noter que U_{Can} est défini dans l'équation (1) comme étant

$$U_{Can} = \frac{M_{Can}^{Monde}}{Q + M_{Can}^{Monde} - X_{Can}^{Monde}} \qquad (4)$$

On peut démontrer que si $M_{Can}^{US} = SH_{Can}^{US} * M_{Can}^{Monde}$, l'équation (3) peut être exprimée ainsi :

$$U_{Can}^{US} = \frac{U_{Can} * SH_{Can}^{US}}{1 - \left(1 - SH_{Can}^{US}\right) * U_{Can}} \qquad (5)$$

où $1 - SH_{Can}^{US}$ représente la part du reste du monde dans les importations canadiennes. Il est évident que plus cette part est grande, moins élevée est la valeur de SH_{Can}^{US}, lequel ferait diminuer U_{Can}^{US} du côté du numérateur mais le ferait augmenter du côté du dénominateur. L'équation (5) représente le ratio d'importation du Canada sous contrainte; une équation semblable peut être formulée pour les États-Unis.

En appliquant le même raisonnement pour définir le ratio réel d'importation des achats publics de chaque gouvernement dans le commerce bilatéral entre les deux partenaires, nous pouvons établir que :

$$A_{Can}^{*US} = \frac{G_{Can} * A_{Can}^{US}}{G_{Can}\left(1 - A_{Can}^{US}\right)} = A_{Can}^{US} / \left(1 - A_{Can}^{US}\right) \qquad (6)$$

L'équation (6) donne la valeur du ratio d'importation pour le scénario restreint (c'est-à-dire celui dans lequel les marchés publics, tels que décrits précédemment, sont ouverts à la concurrence des fournisseurs canadiens et américains seulement).

Pour les fins de nos estimations de l'incidence des dispositions en matière de marchés publics sur le commerce bilatéral, nous avons donc utilisé les deux solutions suivantes :

Solution 1 : Ratio d'importation national sous contrainte

$$\Delta M_{Can}^{US} = G_{Can}\left(U_{Can}^{US} - A_{Can}^{*US}\right) \qquad (7)$$

Solution 2 : Ratio d'importation national non soumis à contrainte

$$\Delta M_{Can}^{US} = G_{Can}\left(U_{Can} - A_{Can}^{*US}\right) \qquad (8)$$

La solution 2 diffère de la solution 1 en ce que le ratio d'importation national est utilisé dans les calculs plutôt qu'une variante de ce ratio soumise à contrainte, comme celle de l'équation (6).

Le raisonnement qui sous-tend la solution 2 est que si l'ouverture du commerce ne touche qu'un pays, le ratio d'importation national (non soumis à contrainte) peut être utilisé pour évaluer ce que les marchés privés auraient importé des États-Unis en l'absence de restrictions sur les achats des gouvernements, en autant que le pays exportateur (les États-Unis en l'occurrence) soit en mesure de fournir les biens visés à des prix concurrentiels. Les deux méthodes comportent des biais, de sorte que nous suggérons de prendre la moyenne des résultats de l'une et l'autre. Pour évaluer les effets sur les importations en provenance du Canada des changements dans la politique d'achats du gouvernement américain, on n'a qu'à intervertir les exposants et les indices.

Données de base et résultats dans le cadre de l'accord de libre-échange

Les données et les résultats sur les effets des dispositions de l'accord de libre-échange en matière de marchés publics sont présentés aux tableaux B-1, B-2 et B-3. Les paramètres de base servant à l'évaluation de l'incidence des achats gouvernementaux figurent aux tableaux B-1 et B-2. Afin de mieux faire comprendre les éléments qui influent sur les répercussions des politiques d'achat des gouvernements au Canada et aux États-Unis, voici quelques notes explicatives sur la situation canadienne telle que la présente le tableau B-1 :

1 La colonne (1) montre le pourcentage d'importation en provenance des États-Unis pour chaque dollar d'achat du gouvernement canadien en 1984. Ainsi, une proportion d'environ 20,46 % des achats de matériel scientifique (catégorie de produits n° 68) faits par le gouvernement canadien est importée des États-Unis.

2 La colonne (2) indique le pourcentage des achats du gouvernement canadien qui provient du reste du monde (le monde moins les États-Unis); la somme de la colonne (1) et de la colonne (2) représente le ratio d'importation global des achats du gouvernement canadien.

3 La colonne (3) fait voir le ratio d'importation national au Canada en 1981 (interprété ici comme étant le ratio d'importation du secteur privé). Il se calcule de la façon suivante : les importations totales divisées par le taux d'absorption national moins les exportations, le résultat étant ensuite exprimé en pourcentage de l'absorption totale sur le marché intérieur . Ainsi, le Canada importe de l'étranger environ 74 % du matériel scientifique dont il a besoin (catégorie de produits n° 68).

4 La colonne (4) montre la part des États-Unis dans les importations totales du Canada, par produit.

5 La colonne (5) indique le pourcentage des importations canadiennes provenant des États-Unis pour chaque dollar dépensé par le gouvernement canadien à des fins intérieures; ces valeurs sont obtenues en appliquant la propension privée à importer (col. (3)) à la part des importations détenue par les États-Unis (col. (4)) [voir l'équation (5)]. Il s'agit, en l'occurrence, du taux national (ou privé) hypothétique d'importation, lequel joue un rôle prédominant dans la répartition des effets des politiques en matière d'achats publics sur les importations de chaque partenaire dans un contexte d'ouverture commerciale bilatérale.

6 La colonne (6) indique le pourcentage hypothétique des importations en provenance des États-Unis dans les achats du gouvernement canadien si l'accord de libre-échange en matière de marchés publics exclut le reste du monde (c'est-à-dire, s'il n'implique que les fournisseurs canadiens et américains). Cette information est nécessaire parce que les dispositions de l'accord de libre-échange qui portent sur les marchés publics ont un caractère bilatéral. À noter que ce ratio varie en fonction de l'effet conjugué des colonnes (1) et (2); ainsi, le ratio s'élève avec une augmentation de la part des importations détenue par le reste du monde (col. (2)); par exemple, il est de 9,5 % (col. (6)) pour la catégorie de produits n° 12 (minéraux non métalliques) plutôt que de 7,18 %, en raison du fait que le reste du monde fournit 24,42 % des importations canadiennes de ces produits (col. (2)).

Le tableau B-2, qui présente les données pour la situation américaine, est construit de la même façon. Il faut mentionner que l'écart entre les colonnes (5) et (6), lorsqu'appliqué au montant des marchés publics ouverts dans chaque pays, donne le niveau des importations supplémentaires que chacun des partenaires doit recevoir de l'autre. Par définition, moins cet écart est grand, moins élevé est le pourcentage des importations en provenance du pays voisin.

Au tableau B-3, les vecteurs correspondant aux achats publics ouverts à la concurrence bilatérale figurent dans les colonnes (1) et (2), respectivement, pour le Canada et les États-Unis. Ces données par catégorie de produits d'entrées-sorties sont obtenues après réconciliation de la classification d'entrées-sorties et du Système de classification fédéral des approvisionnements (SCFA); les données sur les achats publics, classées selon ce système, proviennent d'Approvisionnements et Services Canada. La répartition des marchés publics ouverts à la concurrence (aux termes de l'accord de libre-échange) en fonction des diverses catégories du SCFA devrait être influencée par trois facteurs : 1) les seuils d'accessibilité, 2) l'exclusion de certains produits du SCFA ou du code de l'OTAN, et 3) la composition réelle des marchés publics dans les deux pays pour l'année 1986.

En ce qui a trait à la répartition des achats publics ouverts à la concurrence, telle que présentée au tableau B-3, un élément ressort de façon particulière : il s'agit de l'importance du matériel

scientifique (catégorie de produits n° 68) dans l'ensemble des achats gouvernementaux. Ainsi, une somme d'environ un milliard de dollars (US) est accaparée par ce seul poste aux États-Unis, représentant 44 % du total des marchés publics ouverts au commerce bilatéral (2,3 milliards de dollars US). Au Canada, la proportion est de 131 millions de dollars sur un total de 400 millions (soit approximativement 34 %). Alors que la part du matériel scientifique est élevée aux États-Unis, le Canada n'en retire aucune augmentation de ses exportations vers ce pays parce que le ratio d'importation privé de ces produits est nul aux États-Unis (voir l'article 68, à la colonne (3) du tableau B-3). Il est donc évident que l'incidence des dispositions relatives aux marchés publics sur les échanges du Canada avec les États-Unis sera déterminée par trois éléments : 1) le volume des achats publics ouverts, de part et d'autre de la frontière, à la concurrence bilatérale, 2) les propensions relatives à importer de l'autre pays, dans le secteur privé, et 3) les propensions réelles à importer de l'autre pays, dans le secteur gouvernemental. Ainsi, plus petite est la valeur de l'un ou l'autre des deux premiers éléments aux États-Unis, plus restreinte sera l'incidence positive sur les exportations canadiennes vers ce pays. Le même raisonnement vaut en sens inverse pour les États-Unis. Si la propension du gouvernement canadien à importer des États-Unis est plus faible que celle du secteur privé – toutes choses étant égales par ailleurs – il s'ensuivra un plus grand volume d'importations supplémentaires en provenance de ce pays.

Enfin, dans l'évaluation de l'incidence des dispositions relatives aux marchés publics sur les échanges entre les États-Unis et le Canada, seuls les effets positifs ont été pris en compte. Ceux-ci figurent aux colonnes (3) et (4) du tableau B-3. La moyenne des effets des solutions 1 et 2 a ensuite servi à calculer les importations supplémentaires de l'un et l'autre pays, telles qu'indiquées aux colonnes (7) et (9) du même tableau. Le gain net (les exportations moins les importations) d'environ 13 millions de dollars pour le Canada est beaucoup plus modeste que le montant de 800 millions dont nous avions fait état dans notre étude antérieure (Document n° 331).

Tableau B-1

Achats publics du gouvernement fédéral canadien – principaux paramètres d'évaluation par produit du modèle d'entrées-sorties
En pourcentage

		Ratio d'importation réel (1984) des États-Unis dans les achats publics du gouvernement canadien (1)	Ratio d'importation du reste du monde (1984) dans les achats publics du gouvernement canadien (2)	Ratio d'importation au Canada en 1981 (3)	Part des États-Unis dans les importations totales du Canada en 1984 (4)	Ratio hypothétique d'importation au Canada dans le commerce Canada/États-Unis (5)	Ratio réel d'importation des États-Unis (sous contrainte) dans les achats publics du gouvernement canadien (6)
1	Céréales	0,00	0,00	9,49	99,43	9,44	0,00
2	Animaux vivants	0,81	0,36	3,54	96,69	3,42	0,81
3	Autres produits agricoles	2,10	0,01	17,98	84,80	15,67	2,10
4	Produits forestiers	0,00	0,00	2,00	99,98	2,00	0,00
5	Poisson débarqué	0,00	0,00	6,99	89,44	6,30	0,00
6	Produits de la chasse et du piégeage	0,00	0,00	98,70	81,37	98,41	0,00
7	Minerais et concentrés de fer	0,00	0,00	48,03	99,46	47,89	0,00
8	Autres minerais et concentrés	0,00	0,00	42,13	57,12	29,37	0,00
9	Charbon	0,00	0,00	66,72	99,96	66,71	0,00
10	Huiles minérales brutes	0,00	0,00	49,45	12,73	11,08	0,00
11	Gaz naturel	0,00	0,00	0,04	100,00	0,04	0,00
12	Minéraux non métalliques	7,18	24,42	35,53	83,11	31,42	9,50
13	Services destinés à l'exploitation minière	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
14	Produits de la viande	0,43	0,72	4,81	55,13	2,71	0,44
15	Produits laitiers	1,02	1,71	2,32	12,48	0,29	1,04
16	Produits du poisson	0.00	0,00	54,13	53,85	38,85	0,00
17	Préparations de fruits et légumes	0,07	0,12	27,81	49,58	16,03	0,07
18	Aliments pour les animaux	0,00	0,00	6,72	87,66	5,94	0,00
19	Farine, blé, semoule et autres céréales	0,00	0,00	4,44	72,73	3,27	0,00
20	Céréales de table et produits de boulangerie	0,02	0,03	3,26	67,53	2,22	0,02
21	Sucre	0,06	0,10	0,92	93,44	0,86	0,06
22	Produits alimentaires divers	0,02	0,04	19,36	56,38	11,92	0,02
23	Boissons gazeuses	1,03	1,72	1,73	52,03	0,91	1,05
24	Boissons alcoolisées	0,00	0,00	20,75	9,92	2,53	0,00
25	Tabac conditionné non manufacturé	0,00	0,00	3,07	80,82	2,50	0,00
26	Cigarettes et tabac manufacturé	0,11	0,18	2,97	72,43	2,17	0,11
27	Pneus et chambres à air	1,23	2,66	31,17	65,78	22,95	1,27
28	Autres produits en caoutchouc	1,77	0,82	32,67	67,56	24,69	1,79
29	Produits manufacturés en plastique	0,50	1,97	27,98	85,93	25,02	0,51

30	Cuir et produits du cuir	0,00	0,00	39,91	12,43	7,63	0,00
31	Filés et fibres chimiques	0,00	0,00	36,88	59,91	25,93	0,00
32	Tissus	2,15	5,95	39,68	46,82	23,55	2,28
33	Autres produits textiles	1,96	3,27	25,17	61,08	17,05	2,03
34	Chaussettes et tricots	3,36	0,37	30,38	8,27	3,48	3,37
35	Vêtements et accessoires	2,67	0,29	18,84	12,52	2,82	2,68
36	Bois de construction et grumes	0,00	0,00	26,28	95,70	25,44	0,00
37	Placages et contre-plaqués	0,08	1,51	18,98	46,82	9,89	0,08
38	Autres matériaux fabriqués en bois	4,02	3,73	5,70	81,18	4,68	4,17
39	Meubles et articles d'ameublement	0,42	3,81	13,64	55,31	8,03	0,43
40	Pâte	0,00	0,00	11,59	80,19	9,51	0,00
41	Papier journal et autres papiers	0,00	0,00	13,53	84,50	11,68	0,00
42	Produits du papier	0,41	1,26	14,03	74,74	10,87	0,41
43	Imprimerie et édition	44,72	4,94	17,30	87,35	15,45	47,04
44	Publicité, imprimés	65,29	1,37	0,00	0,00	0,00	66,20
45	Produits du fer et de l'acier	1,20	3,35	24,40	5[illegible],36	15,62	1,24
46	Produits de l'aluminium	8,46	1,85	21,52	82,15	18,38	8,62
47	Cuivre et produits d'alliages de cuivre	0,01	00,0	17,77	57,26	11,01	0,01
48	Produits du nickel	0,00	0,00	67,18	41,25	45,77	0,00
49	Autres produits de métaux non ferreux	0,44	1,23	53,88	85,70	50,03	0,45
50	Chaudières, réservoirs et tôles	1,46	3,34	14,35	82,58	12,16	1,51
51	Produits de charpente fabriqués en métal	0,58	6,82	9,82	57,14	5,85	0,63
52	Autres produits fabriqués en métal	28,67	12,14	30,18	71,64	23,65	32,63
53	Machines agricoles	7,22	2,67	82,02	89,20	80,27	7,42
54	Autres machines industrielles	4,54	2,00	67,61	78,92	62,22	4,63
55	Véhicules automobiles	20,51	10,15	65,87	77,52	59,93	22,83
56	Pièces de véhicules automobiles	11,30	0,97	86,36	95,25	85,78	11,41
57	Autre matériel de transport	14,15	0,92	51,40	81,48	46,28	14,28
58	Appareils électroménagers et récepteurs	18,02	6,88	57,95	43,70	37,58	19,35
59	Autres produits électriques	11,81	0,85	39,81	76,89	33,71	11,91
60	Ciment et produits en béton	0,00	0,00	2,80	97,87	2,74	0,00
61	Autres produits minéraux non métalliques	0,42	1,66	33,06	59,54	22,73	0,43
62	Essence et mazout	0,37	1,75	4,57	44,49	2,09	0,37
63	Autres produits du pétrole et du charbon	1,11	2,06	14,68	84,10	12,64	1,13
64	Produits chimiques industriels	3,41	2,31	29,16	77,06	24,08	3,49
65	Engrais	7,85	0,04	25,22	96,41	24,54	7,85
66	Produits pharmaceutiques	0,00	0,00	26,71	48,83	15,11	0,00
67	Autres produits chimiques	91,00	0,60	25,91	80,73	22,01	91,55
68	Matériel scientifique	20,46	0,96	73,88	71,91	67,03	20,66
69	Autres produits manufacturés	7,47	2,09	45,79	51,14	30,16	7,63
	Total	19,99	3,05	27,00	72,00	21,38	20,62

SOURCE Conseil économique du Canada.

Tableau B-2

Achats publics du gouvernement fédéral américain – principaux paramètres d'évaluation par produit du modèle d'entrées-sorties
En pourcentage

		Ratio d'importation réel (1984) du Canada dans les achats publics du gouvernement américain (1)	Ratio d'importation du reste du monde (1984) dans les achats publics du gouvernement américain (2)	Ratio d'importation aux États-Unis en 1977 (3)	Part du Canada dans les importations totales des États-Unis en 1983 (4)	Ratio hypothétique d'importation aux États-Unis dans le commerce Canada/États-Unis (5)	Ratio réel d'importation du Canada (sous contrainte) dans les achats publics du gouvernement américain (6)
1	Céréales	0,00	0,00	0,03	81,51	0,03	0,00
2	Animaux vivants	0,00	0,00	0,69	45,80	0,32	0,00
3	Autres produits agricoles	0,00	0,00	4,73	12,50	0,62	0,00
4	Produits forestiers	0,00	0,00	1,72	33,23	0,58	0,00
5	Poisson débarqué	0,00	0,00	11,58	43,40	5,38	0,00
6	Produits de la chasse et du piégeage	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7	Minerais et concentrés de fer	0,00	0,00	0,00	72,03	0,00	0,00
8	Autres minerais et concentrés	0,00	0,00	29,85	11,29	4,59	0,00
9	Charbon	0,00	0,00	4,11	24,84	1,05	0,00
10	Huiles minérales brutes	0,00	0,00	0,21	7,78	0,02	0,00
11	Gaz naturel	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
12	Minéraux non métalliques	7,82	72,13	86,24	30,91	65,94	28,05
13	Services destinés à l'exploitation minière	0,00	0,00	0,66	66,56	0,44	0,00
14	Produits de la viande	0,00	5,28	4,56	16,65	0,79	0,00
15	Produits laitiers	0,00	11,82	0,94	2,42	0,02	0,00
16	Produits du poisson	0,00	0,00	2,57	16,15	0,42	0,00
17	Préparations de fruits et légumes	0,00	0,87	8,84	8,35	0,80	0,00
18	Aliments pour les animaux	0,00	0,00	0,34	69,43	0,24	0,00
19	Farine, blé, semoule et autres céréales	0,00	0,00	0,07	54,54	0,04	0,00
20	Céréales de table et produits de boulangerie	0,00	0,23	0,54	40,25	0,22	0,00
21	Sucre	0,00	0,73	1,39	0,53	0,01	0,00
22	Produits alimentaires divers	0,00	0,31	7,19	3,78	0,29	0,00
23	Boissons gazeuses	0,00	11,87	8,42	14,41	1,31	0,00
24	Boissons alcoolisées	0,00	0,00	3,40	16,83	0,59	0,00
25	Tabac conditionné non manufacturé	0,00	0,00	0,64	5,55	0,04	0,00
26	Cigarettes et tabac manufacturé	0,00	1,33	2,79	2,93	0,08	0,00
27	Pneus et chambres à air	5,37	0,63	0,23	27,40	0,06	5,40
28	Autres produits en caoutchouc	0,33	9,87	7,73	11,99	0,99	0,36
29	Produits manufacturés en plastique	0,00	0,47	27,12	1,50	0,56	0,00

30	Cuir et produits du cuir	0,00	0,00	1,78	8,02	0,15	0,00
31	Filés et fibres chimiques	0,00	0,00	4,38	1,73	0,08	0,00
32	Tissus	0,00	0,62	29,07	5,35	2,15	0,00
33	Autres produits textiles	0,34	4,20	7,78	0,44	0,04	0,36
34	Chaussettes et tricots	0,62	18,48	0,14	1,24	0,00	0,76
35	Vêtements et accessoires	0,51	15,21	18,68	95,74	18,02	0,60
36	Bois de construction et grumes	0,00	0,00	8,36	17,33	1,56	0,00
37	Placages et contre-plaqués	0,00	11,45	8,65	38,00	3,47	0,00
38	Autres matériaux fabriqués en bois	0,12	10,84	4,12	25,65	1,09	0,13
39	Meubles et articles d'ameublement	0,18	2,53	2,34	92,63	2,17	0,18
40	Pâte	0,00	0,00	9,24	90,23	8,41	0,00
41	Papier journal et autres papiers	0,00	0,00	6,49	34,92	2,36	0,00
42	Produits du papier	0,00	0,37	1,19	28,03	0,34	0,00
43	Imprimerie et édition	0,00	3,15	0,00	0,00	0,00	0,00
44	Publicité, imprimés	0,73	18,94	10,01	13,62	1,49	0,90
45	Produits du fer et de l'acier	19,73	12,96	5,87	35,78	2,18	22,67
46	Produits de l'aluminium	0,28	2,84	1,24	17,46	0,22	0,28
47	Cuivre et produits d'alliages de cuivre	0,30	2,80	36,54	33,23	16,06	0,31
48	Produits du nickel	0,00	0,00	0,05	5,25	0,00	0,00
49	Autres produits de métaux non ferreux	8,76	5,76	0,99	39,96	0,40	9,30
50	Chaudières, réservoirs et tôles	0,32	2,21	4,95	17,00	0,88	0,33
51	Produits de charpente fabriqués en métal	0,03	3,85	12,63	33,00	4,55	0,03
52	Autres produits fabriqués en métal	0,33	1,47	6,43	11,41	0,78	0,34
53	Machines agricoles	4,36	1,55	1,52	36,02	0,55	4,43
54	Autres machines industrielles	0,33	4,42	24,01	56,36	15,11	0,35
55	Véhicules automobiles	1,90	2,27	13,83	21,10	3,28	1,94
56	Pièces de véhicules automobiles	0,30	2,40	7,47	2,86	0,23	0,31
57	Autre matériel de transport	0,27	1,34	7,16	6,34	0,49	0,27
58	Appareils électroménagers et récepteurs	1,08	12,13	2,19	56,39	1,24	1,22
59	Autres produits électriques	0,23	0,96	6,36	15,93	1,07	0,23
60	Ciment et produits en béton	0,00	0,00	1,00	41,21	0,41	0,00
61	Autres produits minéraux non métalliques	0,00	0,37	79,75	16,51	39,41	0,00
62	Essence et mazout	0,26	30,63	0,00	24,67	0,00	0,37
63	Autres produits du pétrole et du charbon	0,25	30,25	26,56	0,00	0,00	0,36
64	Produits chimiques industriels	0,00	4,38	1,23	2,76	0,03	0,00
65	Engrais	0,00	11,11	10,31	31,10	3,45	0,00
66	Produits pharmaceutiques	0,00	0,00	8,15	7,31	0,64	0,00
67	Autres produits chimiques	0,38	0,04	34,59	2,08	1,09	0,38
68	Matériel scientifique	0,78	0,75	0,00	0,00	0,00	0,79
69	Autres produits manufacturés	0,14	2,98	0,00	0,00	0,00	0,14
	Total	0,47	4,86	8,10	20,00	1,.73	0,49

SOURCE Conseil économique du Canada.

Tableau B-3

Achats publics – incidence du libre-échange canado-américain

		Montant imputable au libre-échange dans les achats publics du gouvernement canadien (en milliers de $) (1)	Montant imputable au libre-échange dans les achats publics du gouvernement américain (en milliers de $ US) (2)	Solution 1	
				Importations (pos.) supplémentaires dans les achats publics du gouvernement canadien (en milliers de $) (3)	Importations (pos.) supplémentaires dans les achats publics du gouvernement américain (en milliers de $ US) (4)
1	Céréales	417	1,069	0	0
2	Animaux vivants	0	0	11	3
3	Autres produits agricoles	0	0	0	0
4	Produits forestiers	0	0	0	0
5	Poisson débarqué	0	0	0	0
6	Produits de la chasse et du piégeage	0	522	0	0
7	Minerais et concentrés de fer	0	0	0	0
8	Autres minerais et concentrés	0	0	0	0
9	Charbon	0	0	0	0
10	Huiles minérales brutes	0	0	0	0
11	Gaz naturel	90	1 435	0	0
12	Minéraux non métalliques	0	0	20	544
13	Services destinés à l'exploitation minière	0	0	0	0
14	Produits de la viande	0	0	0	0
15	Produits laitiers	0	0	0	0
16	Produits du poisson	0	0	0	0
17	Préparations de fruits et légumes	0	0	0	0
18	Aliments pour les animaux	0	0	0	0
19	Farine, blé, semoule et autres céréales	0	0	0	0
20	Céréales de table et produits de boulangerie	0	0	0	0
21	Sucre	10 091	51 871	0	0
22	Produits alimentaires divers	0	0	1 201	152
23	Boissons gazeuses	0	0	0	0
24	Boissons alcoolisées	0	0	0	0
25	Tabac conditionné non manufacturé	0	0	0	0
26	Cigarettes et tabac manufacturé	1 522	15 737	0	0
27	Pneus et chambres à air	0	0	330	0
28	Autres produits en caoutchouc	0	0	0	0
29	Produits manufacturés en plastique	0	0	0	0
30	Cuir et produits du cuir			0	0

31	Filés et fibres chimiques	0	0	0	0
32	Tissus	0	0	0	0
33	Autres produits textiles	1 954	309	293	0
34	Chaussettes et tricots	0	0	0	0
35	Vêtements et accessoires	4 818	2 728	7	475
36	Bois de construction et grumes	0	0	0	0
37	Placages et contre-plaqués	8 396	10 481	823	364
38	Autres matériaux fabriqués en bois	0	0	0	0
39	Meubles et articles d'ameublement	32 284	97 056	2 453	1 932
40	Pâte	0	0	0	0
41	Papier journal et autres papiers	0	0	0	0
42	Produits du papier	24 504	77 189	2 563	259
43	Imprimerie et édition	2 163	21 845	0	0
44	Publicité, imprimés	0	0	0	0
45	Produits du fer et de l'acier	1 120	252	161	0
46	Produits de l'aluminium	0	0	0	0
47	Cuivre et produits d'alliages de cuivre	0	0	0	0
48	Produits du nickel	0	0	0	0
49	Autres produits de métaux non ferreux	0	0	0	0
50	Chaudières, réservoirs et tôles	7 621	4 373	812	24
51	Produits de charpente fabriqués en métal	2 479	8 193	130	371
52	Autres produits fabriqués en métal	15 340	191 902	0	849
53	Machines agricoles	1 819	1 813	1 325	0
54	Autres machines industrielles	38 021	236 490	21 896	34 926
55	Véhicules automobiles	18 972	66 296	7 040	886
56	Pièces de véhicules automobiles	0	0	0	0
57	Autre matériel de transport	5 826	107 724	1 864	234
58	Appareils électroménagers et récepteurs	8 632	43 036	1 574	8
59	Autres produits électriques	34 605	170 824	7 545	1 428
60	Ciment et produits en béton	6 776	10 081	186	42
61	Autres produits minéraux non métalliques	1 528	38 141	341	15 030
62	Essence et mazout	9 526	41 164	163	0
63	Autres produits du pétrole et du charbon	13 563	32 074	1 561	0
64	Produits chimiques industriels	0	0	0	0
65	Engrais	827	3 067	138	106
66	Produits pharmaceutiques	0	0	0	0
67	Autres produits chimiques	4 741	47 044	0	332
68	Matériel scientifique	131 460	1 015 901	60 966	0
69	Autres produits manufacturés	11 052	65 423	2 490	0
	Total	400 147	2 364 040	115 893	57 966

Tableau B-3 (fin)

		Solution 2				
		Importations supplémentaires dans les achats publics du gouvernement canadien (en milliers de $) (5)	Importations supplémentaires dans les achats publics du gouvernement américain (en milliers de $ US) (6)	Importations supplémentaires moyennes dans les achats publics du gouvernement canadien (en milliers de $) (7)	Importations supplémentaires moyennes dans les achats publics du gouvernement américain (en milliers de $ US) (8)	Importations supplémentaires moyennes dans les achats publics du gouvernement américain (en milliers de $) (9)
1	Céréales	0	0	0	0	0
2	Animaux vivants	11	7	11	5	7
3	Autres produits agricoles	0	0	0	0	0
4	Produits forestiers	0	0	0	0	0
5	Poisson débarqué	0	0	0	0	0
6	Produits de la chasse et du piégeage	0	0	0	0	0
7	Minerais et concentrés de fer	0	0	0	0	0
8	Autres minerais et concentrés	0	0	0	0	0
9	Charbon	0	0	0	0	0
10	Huiles minérales brutes	0	0	0	0	0
11	Gaz naturel	0	0	0	0	0
12	Minéraux non métalliques	23	835	22	689	893
13	Services destinés à l'exploitation minière	0	0	0	0	0
14	Produits de la viande	0	0	0	0	0
15	Produits laitiers	0	0	0	0	0
16	Produits du poisson	0	0	0	0	0
17	Préparations de fruits et légumes	0	0	0	0	0
18	Aliments pour les animaux	0	0	0	0	0
19	Farine, blé, semoule et autres céréales	0	0	0	0	0
20	Céréales de table et produits de boulangerie	0	0	0	0	0
21	Sucre	0	0	0	0	0
22	Produits alimentaires divers	1 952	3 730	1 576	1 941	2 513
23	Boissons gazeuses	0	0	0	0	0
24	Boissons alcoolisées	0	0	0	0	0
25	Tabac conditionné non manufacturé	0	0	0	0	0
26	Cigarettes et tabac manufacturé	0	0	0	0	0
27	Pneus et chambres à air	455	0	393	0	0
28	Autres produits en caoutchouc	0	0	0	0	0
29	Produits manufacturés en plastique	0	0	0	0	0
30	Cuir et produits du cuir	0	0	0	0	0

31	Filés et fibres chimiques	0	0	0	0	0
32	Tissus	0	0	0	0	0
33	Autres produits textiles	452	23	373	11	15
34	Chaussettes et tricots	0	0	0	0	0
35	Vêtements et accessoires	778	493	393	484	627
36	Bois de construction et grumes	0	0	0	0	0
37	Placages et contre-plaqués	1 587	907	1 205	635	823
38	Autres matériaux fabriqués en bois	0	0	3 358	0	0
39	Meubles et articles d'ameublement	4 263	2 096	0	2 014	2 608
40	Pâte	0	0	0	0	0
41	Papier journal et autres papiers	0	0	2 950	0	0
42	Produits du papier	3 337	918	0	588	762
43	Imprimerie et édition	0	0	0	0	0
44	Publicité, imprimés	0	0	210	0	0
45	Produits du fer et de l'acier	259	0	0	0	0
46	Produits de l'aluminium	0	0	0	0	0
47	Cuivre et produits d'alliages de cuivre	0	0	0	0	0
48	Produits du nickel	0	0	0	0	0
49	Autres produits de métaux non ferreux	0	0	895	0	0
50	Chaudières, réservoirs et tôles	979	202	179	113	146
51	Produits de charpente fabriqués en métal	228	1 033	0	702	909
52	Autres produits fabriqués en métal	0	11 692	1 341	6 271	8 119
53	Machines agricoles	1 357	0	22 920	0	0
54	Autres machines industrielles	23 944	55 957	7 602	45 441	58 837
55	Véhicules automobiles	8 165	7 884	0	4 385	5 678
56	Pièces de véhicules automobiles	0	0	2 013	0	0
57	Autre matériel de transport	2 162	7 419	2 453	3 826	4 955
58	Appareils électroménagers et récepteurs	3 331	414	8 601	211	273
59	Autres produits électriques	9 656	10 462	188	5 945	7 698
60	Ciment et produits en béton	190	101	420	71	92
61	Autres produits minéraux non métalliques	499	30 418	282	22 724	29 423
62	Essence et mazout	400	0	1 699	0	0
63	Autres produits du pétrole et du charbon	1 837	8 404	0	4 202	5 441
64	Produits chimiques industriels	0	0	141	0	0
65	Engrais	144	316	0	211	273
66	Produits pharmaceutiques	0	0	0	0	0
67	Autres produits chimiques	0	16 094	65 463	8 213	10 634
68	Matériel scientifique	69 961	0	3 354	0	0
69	Autres produits manufacturés	4 217	0		0	0
	Total	140 188	159 405	128 041	108 686	140 726

SOURCE: Conseil économique du Canada.

Notes

1 Voir W. R. Cline, *Reciprocity: A New Approach to World Trade Policy?*, 1982; ainsi que G. C. Haufbauer et J. J. Schott, *Trading for Growth: The Next Round of Trade Negotiations*, 1985.

2 Voir Conseil économique du Canada, *Au-delà des frontières*, 1975, *Les enjeux du progrès*, 1983, *Affermir la croissance*, 1985, *En pleine mutation*, 1986, et *Un pari stratégique*, 1987.

3 Voir Conseil économique, *Affermir la croissance*, 1985; ainsi que R. G. Lipsey et M. G. Smith, *Taking the Initiative*, 1985.

4 Voir Conseil économique, *Un pari stratégique*, 1987; ainsi que S. Magun, P. S. Rao et B. Lodh, « Impact of Canada-U.S. free trade on the Canadian economy », 1987.

5 Les possibilités de marché ne débouchent pas nécessairement sur une augmentation des exportations; pour de plus amples détails, consulter le chapitre 2.

6 Les résultats ne doivent pas être interprétés comme représentant la solution d'équilibre à long terme. De tels résultats ne peuvent être produits qu'avec un modèle d'équilibre général.

7 Voir Conseil économique, *Au-delà des frontières*, 1975; D. J. Daly, « Rationalization and specialization in Canadian manufacturing », 1984; R. J. Wonnacott et P. Wonnacott, *Free Trade between the United States and Canada*, 1967; R. J. Wonnacott, *The Quest for Free Trade*, 1987; et R. G. Lipsey et M. G. Smith, *Taking the Initiative*, 1985.

8 Lipsey et Smith, *Taking the Initiative*, 1985.

9 Commission royale d'enquête sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, *Rapport, Volume 1*, 1985; Lipsey et Smith, *Taking the Initiative*, 1985; et R. E. Baldwin, « Trade and employment effects in the United States », 1976.

10 D. K. Brown et R. M. Stern, « Evaluating the impacts of U.S.-Canadian free trade », 1986; J. Whalley, *Trade Liberalization among Major World Trading Areas*, 1985; et R. Wigle, « General equilibrium evaluation of Canada-U.S. liberalization in a world context », 1986.

11 Voir R. J. Wonnacott, « Bilateral trade liberalization with the United States », 1985.

12 Pour un exposé sur la structure et les propriétés du modèle CANDIDE, voir Magun, Rao et Lodh, « Impact of Canada-U.S. free trade on the Canadian economy », 1987.

13 Voir l'article 702 au chapitre 7 de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

14 Une description détaillée de la méthode employée pour estimer les listes tarifaires est présentée à l'appendice A.

15 Voir Cline, *Reciprocity: A New Approach to World Trade Policy?*, 1982; Haufbauer et Schott, *Trading for Growth: The Next Round of Trade Negotiations*, 1985; et Lipsey et Smith, *Taking the Initiative*, 1985.

16 Pour une liste détaillée des principaux éléments relatifs à la suppression des barrières non tarifaires dans les deux pays, se reporter aux chapitres 4, 5 et 6 de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

17 Un exposé complet sur les estimations de la productivité, les économies d'échelle et la rationalisation au Canada et aux États-Unis est donné dans l'étude de Rao, « U.S.-Canada productivity gap, economies of scale and technical change », 1987; et celle de Magun, Rao et Lodh, « Impact of Canada-U.S. free trade on the Canadian economy », 1987.

18 Les effets transitoires sont calculés en fonction des dispositions qui figurent dans l'accord au sujet de la suppression graduelle des droits de douane et des BNT. Dans la simulation 2, nous supposons que les gains de productivité surviennent un peu plus rapidement que la réduction des barrières tarifaires au Canada parce que les manufacturiers canadiens sont pleinement conscients des possibilités offertes par l'accord de libre-échange et qu'ils prennent les dispositions nécessaires pour rationaliser leurs opérations et améliorer leur productivité afin d'être concurrentiels dans un contexte de libre-échange.

19 Ainsi, une enquête réalisée pour le compte du Conseil auprès de grandes sociétés multinationales possédant des établissements des deux côtés de la frontière laisse voir que l'accord de libre-échange entraînerait une augmentation significative des ventes, des exportations et des investissements au Canada; à ce sujet voir l'étude de A. M. Rugman, « Trade liberalization and international investment », 1988.

20 Si nous ne contraignons pas le modèle avec une hypothèse de neutralité quant à la répartition des revenus, les effets du libre-échange sur la production et l'emploi en termes réels sont plus marqués. Cependant, ces gains se font au coût d'une augmentation des prix à la consommation et du déficit budgétaire fédéral. Ainsi, en l'absence d'hypothèse de neutralité des revenus, la DNB réelle est plus élevée de 0,5 % et 50 000 emplois additionnels sont créés. Mais le déficit budgétaire du gouvernement fédéral s'accroît de 3 milliards de dollars (voir le tableau 20).

21 Voir le chapitre 7 de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

22 M. Fuss et L. Waverman, « The Canada-U.S. Auto Pact of 1965 », 1986; et R. J. Wonnacott, *The Quest for Free Trade*, 1987.

23 *Revue de la Banque du Canada*, juillet 1987.

24 Voir le chapitre 10 de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

25 En vertu de l'ancienne formule, les éléments tels que les frais généraux et les coûts indirects peuvent être inclus dans le calcul des 50 %.

26 La liste des services visés par l'accord de libre-échange figure dans le document du ministère des Affaires extérieures du Canada intitulé *L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis*, 1987.

27 Pour plus de détails, consulter le chapitre 15 de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

28 Voir le rapport final du Groupe de travail sur le commerce des services, Ottawa, 1982.

29 Par exemple, en 1984, le montant total reçu au Canada en provenance des États-Unis au titre des services était d'environ 2,5 milliards de dollars alors que les paiements faits à ce pays s'élevaient à approximativement 4,9 milliards de dollars. Cependant, il faut préciser que les données sur les services sont plus ou moins fiables en raison de sérieux problèmes de mesure. Par exemple, l'ampleur des flux de services captée dans les données dépend du genre de structure d'entreprise (succursale ou filiale) en cause.

30 En 1985, les investissements canadiens directs aux États-Unis représentaient 60 % des investissements américains directs au Canada, comparativement à 17,6 % seulement en

1975. Pour un exposé détaillé sur ce sujet, consulter Rugman, « Trade liberalization and international investment », 1988.

31 Voir le chapitre 20 de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

32 Voir le témoignage de R. M. MacIntosh, président de l'Association canadienne des banquiers, devant le Comité permanent de la Chambre des communes sur les Affaires étrangères et le Commerce extérieur, le 4 novembre 1987.

33 Voir, entre autres, un article intitulé « Ontario won't scrub foreign wine markups despite free-trade agreement, Peterson says », paru dans le quotidien *The Citizen* d'Ottawa, le 30 décembre 1987.

34 Voir, par exemple, l'article intitulé « Canada unfairly protecting beer, wine and liquor industries, GATT rules », paru dans le quotidien *The Gazette* de Montréal, le 11 novembre 1987. Sur le même sujet, voir aussi l'article de P. Bilodeau paru dans le quotidien *Toronto Star* du 12 novembre 1987 intitulé « Wineries, brewers angered by ruling » et celui du 13 novembre 1987, intitulé « Rae demands Peterson battle trade decision ».

35 Les écarts particulièrement prononcés dans les marges de majoration des prix en Ontario et en Colombie-Britannique ont causé de sérieuses préoccupations. Toutefois, on ne considère pas que les spiritueux sont la cause d'un problème significatif car les différences dans les marges de majoration des prix ne sont pas très grandes pour ces produits.

36 Le Canada est surtout préoccupé des effets de la décision du GATT sur la bière, et plus spécifiquement de la possibilité que l'industrie brassicole soit exposée à la concurrence de l'industrie américaine, dont la taille est beaucoup plus grande.

37 Les droits de douane sur le rye et le rhum ont été supprimés immédiatement, à la demande des distilleries canadiennes.

38 Ces renseignements ont été obtenus auprès de la Division des prix de la Régie des alcools de l'Ontario. Le vin de marque Gallo est le vin américain employé pour les fins de la comparaison alors que, dans le cas de l'Ontario, il s'agit du vin de marque Bright's.

39 En principe, les provinces peuvent égaliser les marges de majoration soit en augmentant le prix du vin canadien soit en abaissant celui du vin de la Californie. Mais elles seraient bien avisées de retenir la seconde solution afin de minimiser les inconvénients qui en résulteront pour les fabricants de vin canadien; augmenter le prix du vin canadien rendrait celui-ci moins concurrentiel non seulement par rapport aux autres vins mais aussi par rapport à la bière et aux spiritueux.

40 Selon le *Globe and Mail*, la baisse du prix du vin importé en Colombie-Britannique serait d'un peu plus de 1,50 $ la bouteille. Voir l'article intitulé « Drop in price of wine, liquor from U.S. will likely be minimal in most provinces », paru dans l'édition du 13 octobre 1987.

41 Il en est ainsi parce que les vins de la Californie sont déjà ceux qui se vendent le plus en Colombie-Britannique, la province la plus rapprochée géographiquement de la Californie, et que l'effet de prix résultant du libre-échange au niveau des vins sera plus prononcé dans cette province. Dans un mémoire intitulé « Free trade with the U.S. », remis au ministère du Développement économique de la Colombie-Britannique en 1987, le Conseil du vin de cette province faisait valoir que le libre-échange intégral ferait disparaître à courte échéance l'industrie du vin de la Colombie-Britannique. L'industrie estime qu'il lui faudra entre cinq et dix ans pour s'ajuster aux effets du libre-échange bilatéral (évidemment, ce document avait été rédigé avant que soit rendue la décision du GATT mentionnée dans notre étude). De même, une étude sur les effets du libre commerce des boissons alcoolisées, réalisée en 1987 par

A. Anastasopoulos, I. Irvine et W. A. Sims, de l'Institut de recherches en économie appliquée de l'Université Sir George Williams, a montré que l'incidence sur l'emploi était plus grande en Colombie-Britannique qu'au Québec et en Ontario, deux autres provinces qui possèdent une importante industrie viticole.

42 Voir, par exemple, l'article intitulé « Canada's wine industry pawn in free trade deal – Logan », paru dans le quotidien *Chronicle-Herald* de Halifax, le 9 octobre 1987. Dans cet article, on citait deux petits producteurs de vin de la Nouvelle-Écosse qui déclaraient que le libre-échange bilatéral n'aurait pas beaucoup d'effet sur leur entreprise.

43 Une étude publiée en juin 1987 par le Service d'analyse économique de la Banque de Nouvelle-Écosse et qui s'intitule « Free trade in North America » plaçait l'industrie brassicole dans le même groupe à risque élevé que l'industrie textile et celle de la volaille. Cette étude indiquait que la capacité de production excédentaire des brasseries américaines était trois fois plus grande que la taille du marché canadien et semblait partager le point de vue de l'industrie canadienne selon lequel il faudrait 15 ans et des investissements de l'ordre de 2 milliards de dollars pour que les brasseries canadiennes soient en mesure de concurrencer celles des États-Unis.

44 Voir l'article intitulé « Scrap brewing as liquor talks fail in Europe », paru en première page du quotidien *The Citizen* d'Ottawa, le 2 février 1988.

45 Robert Latimer cité dans l'article d'Oliver Bertin, « Farm experts have little faith in trade tribunal », paru dans la section « Report on business » du quotidien *Globe and Mail*, le 29 octobre 1987.

46 Comme dans la sélection des jurés lors d'un procès, chacune des parties a droit à un certain nombre (quatre, voir à la page 292 de l'Accord) de « récusations péremptoires », c'est-à-dire qu'elle peut opposer son veto à la nomination de certains candidats aux postes de membres des groupes spéciaux.

47 Même en ce qui a trait à la rapidité de la procédure, certains aspects du mécanisme relatif aux droits antidumping et compensatoires soulèvent des préoccupations. Ainsi, le mécanisme est assorti d'une procédure de contestation extraordinaire que l'on peut invoquer pour faire valoir que l'un des membres du groupe s'est rendu coupable de grave inconduite, de partialité ou de conflit d'intérêts, ou encore que le groupe a erré sérieusement au sujet d'une règle de procédure fondamentale ou qu'il a clairement outrepassé ses pouvoirs ou sa juridiction. Dans un tel cas, l'un des gouvernements peut demander la formation d'un autre groupe composé de trois anciens juges pour établir le bien-fondé des allégations et la nécessité (ou non) de former un nouveau groupe pour revoir le dossier. Si cette procédure est employée un tant soit peu fréquemment – comme semblent l'appréhender certains experts – l'efficacité du mécanisme en matière de droits antidumping et compensatoires pourrait s'en trouver sérieusement compromise. Une autre source d'inquiétude au sujet de ce mécanisme est la règle exigeant que la majorité des membres d'un groupe soient des avocats.

Liste des illustrations

Tableaux

1 Liaison du modèle CANDIDE 3.0 et du modèle d'entrées-sorties (ES) de Statistique Canada : simulations portant sur l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis 11
2 Comparaison des barrières tarifaires entre le Canada et les États-Unis 13
3 Barème des droits de douane en vertu de l'accord de libre-échange, par industrie, Canada, 1989-1998 16
4 Barème des droits de douane en vertu de l'accord de libre-échange, par industrie, États-Unis, 1989-1998 17
5 Barrières non tarifaires au Canada et aux États-Unis : incidence en vertu des hypothèses du Document n° 331 du Conseil et de l'accord intervenu entre le Canada et les États-Unis (réel) 22
6 Élimination des barrières non tarifaires dans le cadre de l'accord de libre-échange 24
7 Marchés publics dans le cadre de l'accord canado-américain de libre-échange : importations supplémentaires du Canada et des États-Unis 26
8 Économie de coût moyenne attribuable à la rationalisation des industries manufacturières au Canada 30
9 Les effets macro-économiques à long terme (1998) du libre-échange entre le Canada et les États-Unis : les principaux indicateurs 41
10 Taux de variation de la demande finale à long terme (1998) 42
11 Réaction à long terme (1998) des salaires et des prix au libre-échange entre le Canada et les États-Unis 43
12 Incidence à long terme sur le PIB de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, par industrie (simulation 2) 46
13 Incidence à long terme sur l'emploi de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, par industrie (simulation 2) 47
14 Incidence à long terme sur le PIB de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, par industrie (simulation 1) 48
15 Incidence à long terme sur l'emploi de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, par industrie (simulation 1) 49
16 Écart dans le niveau du PIB entre les projections du scénario de référence et la simulation 2 des effets de l'accord de libre-échange canado-américain, par province, solution à long terme 53
17 Écart dans le niveau d'emploi entre les projections du scénario de référence et la simulation 2 des effets de l'accord de libre-échange canado-américain, par province, solution à long terme 54
18 Projections des flux d'emploi au Canada suite à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (simulation 2), par industrie, 1998 56
19 Projection de la création nette d'emplois au Canada suite à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (simulation 2), selon la profession et le sexe, 1998 58
20 Risques associés aux effets macro-économiques à long terme de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis 61
21 Effets directs de la suppression des droits de douane sur les importations de produits agricoles au Canada et aux États-Unis dans le cadre de l'accord de libre-échange 72
22 Effets directs sur certains produits de la suppression des barrières non tarifaires dans le secteur agricole au Canada et aux États-Unis en vertu de l'accord de libre-échange (les BNT sont exprimées en équivalence tarifaire) 73
A-1 Répartition des listes tarifaires du SH par étape et volumes d'échanges dans le cadre de l'accord canado-américain de libre-échange – nombre de listes tarifaires du SH, commerce assujetti à des droits visé par les réductions et pourcentages 123

A-2 Évolution de la protection tarifaire dans les diverses industries d'ES au Canada dans le cadre de l'accord canado-américain de libre-échange, 1989-1998 124
A-3 Évolution de la protection tarifaire dans les diverses industries d'ES aux États-Unis dans le cadre de l'accord canado-américain de libre-échange, 1989-1998 126
A-4 Évolution du niveau de réduction des droits de douane au Canada dans le cadre de l'accord canado-américain de libre-échange, par industrie, 1989-1998 128
A-5 Évolution du niveau de réduction des droits de douane aux États-Unis dans le cadre de l'accord canado-américain de libre-échange, par industrie, 1989-1998 129
B-1 Achats publics du gouvernement fédéral canadien – principaux paramètres d'évaluation par produit du modèle d'entrées-sorties 138
B-2 Achats publics du gouvernement fédéral américain – principaux paramètres d'évaluation par produit du modèle d'entrées-sorties 140
B-3 Achats publics – incidence du libre-échange canado-américain 142

Graphiques

1 Évolution de la protection pour l'ensemble des importations dans le cadre de l'accord de libre-échange, Canada et États-Unis, 1989-1998 18
A-1 Évolution de la protection tarifaire pour l'ensemble des importations dans le cadre de l'accord canado-américain de libre-échange, Canada et États-Unis, 1989-1998 121
A-2 Évolution de la protection tarifaire sur les importations assujetties à des droits de douane dans le cadre de l'accord canado-américain de libre-échange, Canada et États-Unis, 1989-1998 122

Encadrés

1 Barrières non tarifaires qui s'appliqueront encore dans le secteur de l'agriculture après la mise en place de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis 21
2 Sanctions commerciales que pourraient prendre les États-Unis à l'endroit du Canada, fin mars 1988 65

Bibliographie

Balassa, Bela, « Intra-industry specialization: A cross-country analysis », *European Economic Review*, vol. 30, 1986.

Baldwin, J. R. et P. K. Gorecki, « Trade, tariffs and relative plant scale in Canadian manufacturing industries: 1970-1979 », Document n° 232, Conseil économique du Canada, Ottawa, juin 1983.

_____, *The Role of Scale in Canada-U.S. Differences in the Manufacturing Sector*, Toronto, University of Toronto Press, en collaboration avec la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, 1986.

Baldwin, R. E., « Trade and employment effects in the United States of multilateral tariff reductions », *American Economic Review*, vol. 66, n° 2, 1976.

Banque du Canada, *Rapport annuel du Gouverneur*, 1986.

Banque du Canada, *Revue de la Banque du Canada*, juillet 1987.

Bishop, Paul M. et Harold Crookell, *Specialization and Foreign Investment in Canada*, dans la collection *Canadian Industry in Transition, Volume 2*, publiée sous la direction de Donald McFetridge, Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, Toronto, University of Toronto Press, 1986.

Brown, D. K. et R. M. Stern, « Evaluating the impacts of U.S-Canadian free trade: What do the multisector trade models suggest? », Seminar Discussion Paper No. 171, Research Seminar in International Economics, Université du Michigan, mai 1986.

Caves, Richard E., Adjustment to import competition: Short-run responses of prices and capital expenditures in Canadian manufacturing industries », rapport soumis au Conseil économique du Canada, juin 1987 (révisé en novembre 1987).

Cline, W. R., *Reciprocity: A New Approach to World Trade Policy?*, dans la série *Policy Analysis in International Economics II*, Washington (D. C.), Institute for International Economics, 1982.

Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, *Rapport*, vol. I, Ottawa, Approvisionnements et Services Canada, 1985.

Conseil économique du Canada, *Au-delà des frontières – Une nouvelle stratégie commerciale pour le Canada*, Ottawa, Information Canada, 1975.

_____, *Les enjeux du progrès – Innovations, commerce et croissance*, Ottawa, Approvisionnements et Services Canada, 1983.

_____, *Affermir la croissance – Choix et contraintes*, Ottawa, Approvisionnements et Services Canada, 1985.

_____, *En pleine mutation*, Ottawa, Approvisionnements et Services Canada, 1986.

_____, *Le recentrage technologique – Innovations, emplois, adaptations*, Ottawa, Approvisionnements et Services Canada, 1987.

_____, *Un pari stratégique*, Ottawa, Approvisionnements et Services Canada, 1987.

_____, *Sous les feux de la concurrence – L'adaptation dans le secteur manufacturier*, Ottawa, Approvisionnements et Services Canada, 1988.

Daly, D. J., *Managerial Economics: A Canadian Perspective*, R. D. Irwin (à paraître).

_____, « Rationalization and specialization in Canadian manufacturing », rapport de recherche préparé pour la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, Toronto, Université York, 1984, document polycopié.

_____, « Further improving manufacturing productivity in Canada », *Cost and Management*, juillet-août 1980.

Daly, D. J., B. A. Keyes et E. J. Spence, *Scale and Specialization in Canadian Manufacturing*, étude n° 21 dans la série des études préparées par le personnel, Ottawa, Conseil économique du Canada, 1968.

Daly, D. J. et D. C. MacCharles, *Canadian Manufactured Exports: Constraints and Opportunities*, Ottawa, Institut de recherches politiques, 1986.

Daly, D. J. et P. S. Rao, « Free trade scale economies and productivity growth in Canadian manufacturing », *The Manchester School*, décembre 1986.

Deardorff, A. V. et R. M. Stern, *The Michigan Model of World Production and Trade*, The MIT Press, 1986.

Dungan, P., « The macroeconomic impact of free trade with the United States: Lessons from the focus and prism models », Institute for Policy Analysis, International Economics Program, Université de Toronto, 1985.

Eastman, H. C. et S. Stykolt, *The Tariff and Competition in Canada*, Toronto, Macmillan, 1967.

Fuss, M. et V. K. Gupta, « A cost function approach to the estimation of minimum efficient scale, returns to scale and suboptimal scale », *European Economic Review*, vol. 15, n° 2, 1981.

Fuss, M. et L. Waverman, « The Canada-U.S. Auto Pact of 1965: An experiment in selective trade liberalization », Working Paper No. 1953, Cambridge (Mass.), National Bureau of Economic Research, 1986.

Gouvernement du Canada, *L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis*, Ottawa, ministère des Affaires extérieures, décembre 1987.

_____, *Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis – Une évaluation économique*, Ottawa, ministère des Finances, 1988.

Harris, R. G., « Applied general equilibrium analysis of small open economies and imperfect competition », *American Economic Review*, vol. 74, n° 5, 1984.

_____, « Summary of a project on the general equilibrium evaluation of Canadian trade policy », dans l'ouvrage de Whalley et Hill, *Canada-United States Free Trade*, Toronto, University of Toronto Press, en collaboration avec la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, 1985.

Harris, R. G. et D. Cox, *Trade Industrial Policy and Canadian Manufacturing*, Toronto, Conseil économique de l'Ontario, 1984.

Haufbauer, G. C. et J. J. Schott, *Trading for Growth: The Next Round of Trade Negotiations*, dans la série *Policy Analysis in Intervention Economics II*, Washington (D. C.), Institute for International Economics, 1985.

Hazledine, T., « Trade, industrial policy and Canadian manufacturing: The Harris-Cox model and alternative », Département de sciences économiques, Université de la Colombie-Britannique, 1984, document polycopié.

_____, « The oligopoly problem with import competition and tariffs », communication présentée lors de la rencontre de l'Association canadienne de sciences économiques, Montréal, 1985.

_____, « What do economists know about free trade? », allocution présentée dans le cadre de la session de 1987 des conférences Wilkenson, sous le thème *Canada-American Free Trade: Historical, Political and Economic Dimensions*, Université McGill, les 18 et 19 mars 1987.

Hulten, C. R., « Growth accounting with intermediate inputs », *Review of Economic Studies*, vol. 45, n° 3, 1978.

Informetrica Ltd., *Economic Impacts of Enhanced Bilateral Trade: National and Provincial Results*, rapport préparé pour le ministère des Affaires extérieures, 1985.

Jorgenson, D. W., « Energy prices and productivity growth », Université Harvard, 1980, document polycopié.

Karikari, J. A., « Competitiveness and industry pricing in Canadian manufacturing industries », Département de sciences économiques, Université Queen's, 1985, document polycopié.

Lipsey, R. G., *The Sovereignty Issue*, allocution présentée à la Conférence sur l'Ouest canadien sous le thème de *Notre avenir dans un contexte de libre-échange*, Saskatoon, les 7 et 8 mars 1988.

Lipsey, Richard G. et M. G. Smith, *Taking the Initiative: Canada's Trade Options in a Turbulent World*, Toronto, Institut C. D. Howe, 1985.

Litvak, I. et T. N. Warner, « Multinationals, advanced manufacturing technologies, and Canadian public policy », *Business Quarterly*, été 1987.

Lodh, B. K. et S. Magun, « Nontariff barriers in bilateral trade between Canada and the U.S.: Approaches to measurement and a quantitative update of the 1980's », allocution présentée lors de la rencontre de l'Association canadienne des sciences économiques, Hamilton, 1987.

Magun, S., « The effects of Canada-U.S. free trade on the Canadian labour market », allocution présentée lors de la rencontre de l'Association canadienne des sciences économiques, Winnipeg, 1986.

Magun, S., P. S. Rao et B. K. Lodh, « Impact of Canada-U.S. free trade on the Canadian economy », Document n° 31, Ottawa, Conseil économique du Canada, 1987.

Ohmae Kenichi, « Beyond national borders (reflections on Japan and the world) », Homewood (Ill.), Dow Jones-Irwin, 1987.

Organisation de coopération et de développement économiques, *Flexibilité et marché du travail*, Paris, OCDE, 1986.

Pope, W. H., *The Elephant and the Mouse*, Toronto, McClelland and Stewart, 1971.

Rao, P. S., « U.S.-Canada productivity gap, scale economies and the gains from freer trade: A review article », Conseil économique du Canada, 1987, document polycopié.

Rao, P. S. et R. S. Preston, « Inter-factor substitution, economies of scale and technical change: Evidence from Canadian industries », *Empirical Economics*, vol. 9, n° 2, 1984.

Rugman, Alan M., « Trade liberalization and international investment », document de travail, Conseil économique du Canada (à paraître en 1988).

_____, *Outward Bound: Canadian Direct Investment in the United States*, Toronto, Institut C. D. Howe, 1987.

Silberston, A., « Economies of scale in theory and practice », *Economic Journal*, mars 1972.

Stern, R. M., « A review of trade, industrial policy, and Canadian manufacturing, by R. G. Harris and D. Cox (1984) », *Journal of International Economics*, vol. 19, 1985.

Tarullo, D. K., « The Tokyo Round subsidies code: Agreement without consensus », dans l'ouvrage publié sous la direction de S. J. Rubin et G. C. Haufbauer, *Emerging Standards of International Trade and Investment*, Rowman and Allenheld, 1983.

Tremblay, R., « The regional impact in Canada of free trade », *The Canadian Journal of Regional Science*, printemps 1985.

Walters, D., *Canadian Income Levels and Growth: An International Perspective*, étude n° 23 dans la série des études préparées par le personnel, Ottawa, Conseil économique du Canada, 1968.

Ward, M. C., *Parités du pouvoir d'achat et dépenses réelles dans les pays de l'OCDE*, Paris, OCDE, 1985.

West, G. E., *Canadian-United States Price and Productivity Differences in Manufacturing Industries*, étude n° 32 dans la série des études préparées par le personnel, Ottawa, Conseil économique du Canada, 1971.

Whalley, J., *Trade Liberalization among Major World Trading Areas*, The MIT Press, 1985.

_____, « Trade, industrial policy, and Canadian manufacturing, by R. G. Harris (with the assistance of David Cox): A review article », *Revue canadienne d'économique*, vol. 17, n° 2, 1984.

Whalley, J. et R. Hill, *Canada-United States Free Trade*, Toronto, University of Toronto Press, en collaboration avec la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, 1985.

Wigle, R., « General equilibrium evaluation of Canada-U.S. liberalization in a global context », allocution présentée lors de la rencontre de l'Association canadienne des sciences économiques, Winnipeg, 1986.

Williams, J. R., *The Canadian-U.S. Tariff and Canadian Industry: A Multisectoral Analysis*, Toronto, University of Toronto Press, 1976.

Wonnacott, P., *The United States and Canada: The Quest for Free Trade*, Washington (D. C.), Institute for International Economics, 1987.

Wonnacott, R. J., « Bilateral trade liberalization with the United States and multilateral liberalization in the GATT: Selected observations », paru dans *Canadian Trade at Crossroads: Options for New International Agreements*, Toronto, Conseil économique de l'Ontario, 1985.

_____, *Canada's Trade Options*, Ottawa, Conseil économique du Canada, 1975.

Wonnacott, R. J. et P. Wonnacott, *Free Trade between the United States and Canada: The Potential Economic Effects*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1967.